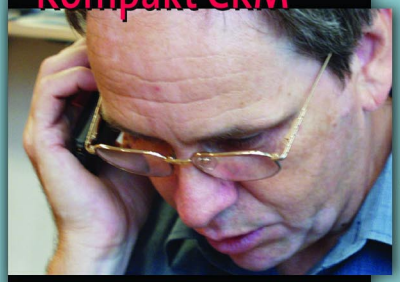
# business online

ÁRA: 975 FT
04/9

## Linkelnek

Veszelovszki Zsolt, a Port Computer Rt. vezérigazgatója

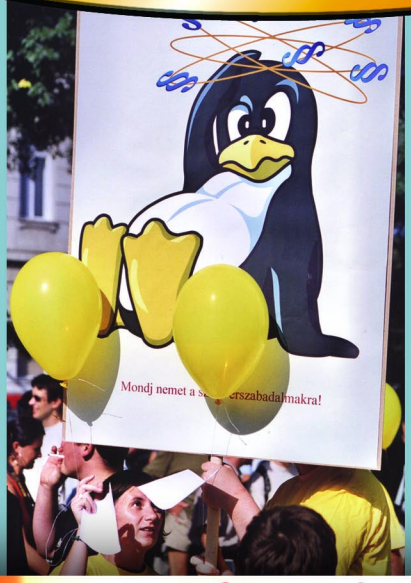
## Kompakt CRM



Ládonyi János, a Microsoft Magyarország ERP-üzletágának volt vezetője

## A kontaktusok központja

Gépesített környezet




## Kényes ügyeink

## Tüntetés a szoftverszabadalmak ellen

## Pályázatok kis- és középvállalatok számára

# Felnőnek a lehetőségekhez?

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

9771416105007 04090

**Szerkesztőség:**

Széll András aszell@prim.hu
főszerkesztő

Fábián Gábor gfabian@prim.hu
olvasószerkesztő

Fekete Gizella gfekete@prim.hu
rovatszerkesztő (Tanácsadó)

Mészáros Péter pmeszaros@prim.hu
hírszerkesztő

Henger Attila henger@prim.hu
tördelőszerkesztő

**Hirdetésfelvétel:**

Henger Ágnes agika@prim.hu
hirdetési igazgató Tel.: 0620-9343-077

Walkó Boglárka bwalko@prim.hu
Tel.: 0630-9840-226

**Kiadja:**

Adverticum Rt. www.prim.hu
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.

Szabó Hédy hszabo@prim.hu
felelős vezető Tel.: 248-3230

**A kiadó a MATESZ tagja.**

A magazin ára: 975 Ft

Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

**Megrendelhető:**

levélben, faxon vagy e-mailben

Kiss Éva ekiss@prim.hu
Tel.: 248-3230
Fax: 248-3250

*Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.*

*Nyomja: RO-LA Kft.*
*Felelős vezető: Rózsavölgyi Sándor*
*Telefon: 06-28-483-118*

*HU ISSN 1416 5058*

Lapunkat rendszeresen szemlézi Magyarország legnagyobb médiafigyelője az
»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.
1084 Budapest, Auróra u. 11. • Tel.: 303-4738, Fax: 303-4744
E-mail: marketing@observer.hu • http://www.observer.hu

# A nagy stratéga

Nagyon nem szeretem, hogy ismét a Microsoftról kell vezércikket írnom.

Nem szeretem, mert annak örülnék, ha egy új, kicsi – esetleg magyar – cég olyan ötletekkel állna elő az informatikában, amelyek hírértéke az adott hónapban maga mögé szorítaná a már unalomig ismételt és elemzett MS-t.

Sajnos e vágyam szeptemberben sem teljesült. Az elmúlt pár hónapban a Microsoft szabadalmaztatta a dupla klikket, bejelentette, hogy megvenné a Nintendót, elindította online zeneletöltési szolgáltatását, bemutatta új keresőtechnológiáját, kihozta a Windows XP második szervizcsomagját, majd végül megtudtuk, hogy szeptemberben piacra dobja önálló CRM-rendszerének magyar nyelvű verzióját.

Bármelyik hír önmagában is alkalmas lenne cikkek és elemzések tucatjainak generálására.

Ha viszont együtt szemléljük őket, kirajzolódik egy hatalmas gépezet és egy cég képe, amelynek egyetlen célja, hogy minden egyes részpiacon, ahová betette a lábát, piacvezetővé váljon.

Először is ott a dupla klikk. A szabadalmaztatás ötlete valószínűleg egy átmulatott éjszaka során született, amikor az MS stratégiái egymásra licitáltak az ötletversenyben, hogyan szívassák meg az összes többi szoftvergyártót.

A további bonyodalmakhoz nincs is szükség másra, mint néhány inkompetens szakértőre az Európai Unió Versenyképességi Tanácsában (VT). Az eredmény pedig ismeretes: a szabad szoftverek mellett tüntető programozók vonulnak a Bem rakpartra.

Mindennek fényében még érdekesebb a szervizcsomag-történet, amely a kompatibilitási problémákkal újból rámutatott, hogy a Microsoft alapterméke még mindig nem a legstabilabb rendszer a piacon.

A Nintendó, az új keresőtechnológia és az online zeneáruház története ezzel párhuzamosan nyilvánvalóvá teszi, hogy ami működik a piacon, azt a Microsoft lemásolja vagy felvásárolja. Az X-Boxszal nem volt képes letaszítani a Sonyt a konzolpiac trónjáról, ezért logikus lépésként felvásárolná kisebbik vetélytársát. Az Applenek bejött az iTunes, így a Microsoft is elindítja saját szolgáltatását. Vagy legyőzi riválisát, vagy majd teljesen felvásárolja.

A Google túl nagyra nőtt, ráadásul a tőzsdére is odapofátlankodott. A történet külön pikantériája, hogy miközben a fájlcsereprogramok fejlesztői vért izzadva pereskednek a bíróságon, a Microsoft olyan keresőszolgáltatást fejleszt ki, amely nemcsak az interneten, hanem a helyi merevlemezeken és a vállalati hálózatokon is képes keresni. Hogy most ez technológiai újítás, vagy sem, majd eldönti a szabadalmi bizottság.

Végül itt a Microsoft CRM. Ismerve a Navision és az Axapta átütő sikerét, talán nem túl merész kijelentés: a Microsoft üzleti informatikai rendszereivel hamarosan bekerül a legnagyobb részesedéssel rendelkező gyártók közé.

**SZÉLL ANDRÁS**

*Az augusztus 24-ei budapesti szabadszoftver-tüntetésen az LME, az FSF, az FSN, a Magyar BSD Egyesület, a Zöld Pók Hálózat és a Netért Egyesület képviselői emeltek szót a szoftverszabadalmak ellen.*

# A Business Online 9. számának tartalma


**aktuális ◊**

A nagy stratéga 3.

Hírek 6.

UPC: telefonszolgáltatás kábelhálózaton 10.

Kényes ügyeink 11.
*Tüntetés a szoftverszabadalmak ellen*

Magyarország és a 3G 16.
*Kedvezőtlen előjelek után ígéretes kilátások*

Kritizátor: 19.
*Magyarország.hu*

Linkelnek 24.

Információs közvagyon 26.
*– avagy a Nagy Népi Memória*

Seregszemle 30.
*InfoMarket – harmadszor*

Maximalizált haszon 33.
*Partnercentrikus internetes kereskedelmi rendszer*

**szabadidő ◊**

A fehér méreg 34.

*Behálózva:* 38.
*Dr. Horváth András csillagász-űrkutató, a TIT Budapesti Planetárium igazgatója*

Üldözés 42.

63.

*A Nexon és az LLP nemrég sajtóközleményben jelentette be, hogy nexONTIME, illetve time@work rendszerét összekapcsolva közös informatikai megoldáscsomaggal jelenik meg a piacon. Az összekapcsolt nexONTIME és time@work segítségével a vállalatok nemcsak alkalmazottaik munkaidő-nyilvántartását tudják a törvényi előírásoknak megfelelően vezetni, de lehetővé válik annak mérése is, hogy a dolgozók munkaidejét optimálisan osztották-e el az egyes feladatok között.*


**üzlet ◊**

Okos színesek 44.

Hibajavítás 46.
*– a kényszerűségtől a fényűzésig*

A kockás füzettől az ASP-modellig 48.
*Munkaidő-nyilvántartás: szabályosan, költségkímélőn, hatékonyan*

A kontaktusok központja 52.
*Képesített kezelők, gépesített környezet*

Hálózatfelügyelet több platformon 56.

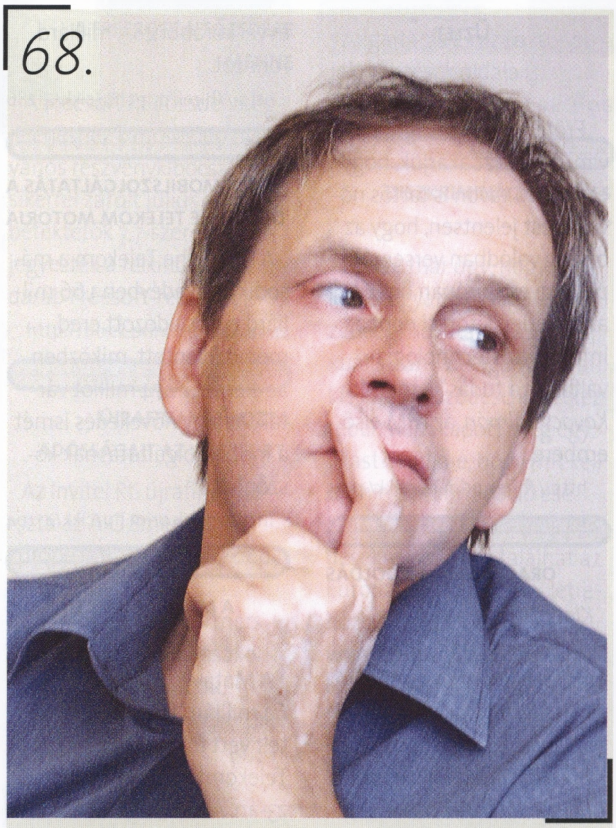
Védekezés a betárcsázóprogramok ellen 58.
*A Matáv óvatosságra int*

**tanácsadó ◊**

Díjazott CIO-k 59.

Az idő vonzásában 63.


68.



Ládonyi János *a Microsoft Magyarország ERP-üzletágát vezette, egészen augusztus végéig. Lényeges szerepe volt a Navision Hungary integrálásában a Microsoft Magyarország szervezetébe és a Microsoft által felvásárolt ERP-rendszerek – a Navision, illetve az Axapta – sikerre vitelében.*


Kompakt CRM 68.
*Interjú Ládonyi Jánossal, a Microsoft Magyarország ERP-üzletágának volt vezetőjével*

Célkeresztben az ügyfelek (II.) 70.
*CRM-börze*

Felnőnek a lehetőségekhez? 74.
*Pályázatok kis- és középvállalatok számára*

Nehéz döntések (I.) 79.
*MIS-, DSS-, BI-rendszerek kis- és középvállalatok számára*

**ajánló ◊**

Rendezvénynaptár 82.

## Üzlet

### VÁLTANI KELL!

„Erőteljes gazdaságunk van, de ha azt akarjuk, hogy ez hosszú távon is tartós növekedést jelentsen, hogy az ország valódban versenyképes legyen Európán belül [...], az egyetlen kitörési pont az információstechnológia-váltás és a tudás" – mondta *Kovács Kálmán,* az IHM első embere.

http://hirek.prim.hu/cikk/41515

### ORACLE: RFID-MEGOLDÁS

*Klotz Tamás,* az Oracle Hungary üzletfejlesztési igazgatója háttérbeszélgetésen ismertette a sajtó képviselőivel a cég álláspontját az RFID technológia várható piaci terjedéséről, felhasználási lehetőségeiről, illetve bemutatta az Oracle nagy mennyiségű adat kezelésére és feldolgozására kialakított RFID-megoldását.

http://hirek.prim.hu/cikk/41500

### MATÁV-TULAJDON A T-SYSTEMS HUNGARYBAN

A Matáv 49 százalékos tulajdoni részesedést vásárol az informatikai területen működő T-Systems International magyar leányvállalatában, a T-Systems Hungary Kft.-ben.

http://hirek.prim.hu/cikk/41495

### T-MOBILE: NÖVEKVŐ EREDMÉNY

A T-Mobile Magyarország 52,8 milliárd forintos – kamat- és adófizetés, tőketörlesztés és amortizáció előtti – eredményt (EBITDA) ért el az első félévben, ami 9,3 százalékkal haladja meg az egy évvel korábbi 48,3 milliárd forintot.

http://hirek.prim.hu/cikk/41286

### A MOBILSZOLGÁLTATÁS A DEUTSCHE TELEKOM MOTORJA

A Deutsche Telekom a második negyedévben 1,66 milliárd eurós adózott eredményt jelentett, miközben az elemzők 474 milliót vártak. A nagy növekedés ismét a mobilszolgáltatásnak köszönhető.

http://hirek.prim.hu/cikk/41204

### A MATÁV 64 MILLIÁRDOS HITELT VETT FEL

A Matáv Rt. összesen 64 milliárd forint összegű hitelt vett fel a Deutsche Telekomtól 2004. augusztus 23-án. Azt a megtermelt készpénzzel együtt arra fogja felhasználni, hogy refinanszírozza a Deutsche Telekomtól felvett 126,6 milliárd forintos hitel fennmaradó, 76,6 milliárd forintos részét.

http://hirek.prim.hu/cikk/41370

### FEJLESZT A SENORG

Szerverfarm-szolgáltatásának bővítetését, továbbfejlesztését tervezi az eddig elsősorban komplett gépek, konfigurációk összeállításáról, forgalmazásáról ismert Senorg Rt.

http://hirek.prim.hu/cikk/41430

### PHILIPS: LEÁLLT A TERMELÉS SZOMBATHELYEN

A Philips zöldmezős beruházásként építette fel gyárát, és 1994 őszétől ez ideig mintegy 13 millió számítógép-monitort gyártott. A szombathelyi üzem 2001-ben még több mint ezer embert foglalkoztatott; a termelést és a létszámot fokozatosan, évek alatt csökkentette, míg végül teljesen leállította a gyártósorokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/41494

### ITU-ADATOK A SZÉLES SÁVÚ INTERNET-ELŐFIZETŐKRŐL

A Nemzetközi Távközlési Unió (ITU) érdekes összegző adatokat közölt a világ, illetve külön Ázsia széles sávú internet-előfizetőinek alakulásáról.

http://hirek.prim.hu/cikk/41478

### 3G-TENDER

Az NHH a napokban pályázatott hirdetett a harmadik generációs (3G) mobilkommunikációs szolgáltatás nyújtására alkalmas rádiófrekvencia-sávok használatára.

http://hirek.prim.hu/cikk/41463

### A SYNERGON AZ IBM RENDSZER-INTEGRÁTOR-PARTNERE

A Synergon Informatika Rt. hazánkban az elsők között szerezte meg az IBM partnerprogramjának legmagasabb, rendszerintegrátor-szintű minősítését.

http://hirek.prim.hu/cikk/41439

### ÁLLAMI OUTSOURCING?

*Kovács Kálmán,* az informatikai tárca vezetője szerint a modern közigazgatáshoz szükséges, jól működő informatikai hátteret a jelenlegi gyakorlattól eltérően a tevékenység kihelyezésével kellene megoldani. Magyarázata szerint ugyanis jelenleg minden intézmény külön számítástechnikai csapattal, költséges beruházásokkal, különböző fejlesztésekkel próbál az iparág rohamos fejlődésével lépést tartva eleget tenni az igényeknek, pedig olcsóbb és hatékonyabb lenne ezeket a feladatokat a szolgáltatói szférára bízva kezelni.

http://hirek.prim.hu/cikk/41413

### BEFEKTET AZ AMAZON

Az amerikai Amazon 75 millió dollárért megvásárolta a legnagyobb kínai online áruházat, a Joyo.com-ot. A világ legjelentősebb internetes kereskedelmi vállalkozása már hónapok óta tervezte a kínai befektetést, amelynek elsősorban hosszú távú előnyei lehetnek a társaság számára.

https://xpps.prim.hu/articleeditor/41326

### KITÜNTETTÉK SUGÁR ANDRÁST

A Magyar Köztársasági Érdemrend középkeresztjét vehette át *Mádl Ferenc* köztársági elnöktől az idén Westelről T-mobile Magyarországra átkeresztelt vállalat vezérigazgatója.

http://hirek.prim.hu/cikk/41331

### IDC: PIACVEZETŐ A SAS

Az IDC szerint a SAS piacvezető az adatbányászati és az adattárházeszközök terén. A cég az üzletiintelligencia-megoldások egyik legszélesebb portfóliójával rendelkezik: termékei között ugyanúgy megtalálhatók az adattárházeszközök, a jelentéskészítő és analitikus alkalmazások, mint a fejlett adatelemző, például szöveges adatbányászati megoldások.

http://hirek.prim.hu/cikk/41290

### AZ IHM ÉS AZ IVSZ AZ ADÓCSÖKKENTÉSÉRT

Adócsökkentést javasol az informatikai ágazat versenyképességének növelésére az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM), valamint az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ). Ez a javaslat a második ütemét jelenti annak az adókedvezmény-politikának, amely két évvel ezelőtt a Sulinet Expressz program keretében bevezetett adókedvezményekkel kezdődött.

http://hirek.prim.hu/cikk/41237

### ERŐS NEGYEDÉVET ZÁRT A DELL

Miközben a fő rivális HP második negyedéves teljesítménye erősen elmaradt a befektetői várakozásoktól, a Dell ismét stabil jó eredménnyel zárta ezt az időszakot. A texasi számítógépgyártó 11,7 milliárd dolláros összbevételről és 799 milliós nyereségről számolt be az említett időszakra vonatkozóan, ami 20%-kal több bevételt és közel 30%-kal nagyobb profitot jelent, mint amit egy évvel korábban realizált a cég.

http://hirek.prim.hu/cikk/41223

### CISCO SYSTEMS: 20 SZÁZALÉKOS NÖVEKEDÉS MAGYARORSZÁGON

A júliusban véget ért 2004-es pénzügyi évben 20 százalékos növekedést ért el a cég Magyarországon, s ezzel a régióban a hazai leányvállalat lett az éllovas. A legnagyobb növekedést az IP-telefónia, a hálózatbiztonsági eszközök és megoldások, a wireless LAN, valamint az adattároló technológiák értékesítése mutatta.

http://hirek.prim.hu/cikk/41194

### KÍNAI SZABVÁNYOK

A Deloitte „Kína változásban" című tanulmánya szerint a délkelet-ázsiai ország már nem éri be azzal, hogy a világ egyik legkiválóbb gyártója: egyre aktívabban vesz részt a technológiai világszabványok fejlesztésében. A jelentés arra vonatkozóan ad előrejelzést, hogy Kína kezdeményezései a szabványok terén az elkövetkező években hogyan alakítják majd a globális versenyt a technológiai, távközlési és médiaszektorban.

http://hirek.prim.hu/cikk/41167

### IDC OUTSOURCING ROADSHOW

A 2004-es Outsourcing Roadshow megszervezésével az IDC CEMA fórumot kíván teremteni az informatikai és üzleti folyamatok kihelyezésében rejlő előnyök megvitatására. Szeptembertől novemberig hat regionális központban (Bécs, Budapest, Varsó, Zágráb, Moszkva és Prága) rendezik meg a konferenciasorozatot.

http://hirek.prim.hu/cikk/41153

### NÖVEKVŐ ACER COMPUTER MAGYARORSZÁG

Az Acer Computer Magyarország kiváló eredményeket ért el 2004 második negyedévében, és jelenleg a második a vezető gyártók között a notebookpiacon.

http://hirek.prim.hu/cikk/41146

### A FREESOFT A TŐZSDÉRE MENNE

A Freesoft Rt. tőzsdei megjelenéshez kapcsolódó nyilvános részvénykibocsátása sikerrel zárult július 27-én: a befektetők 7,7-szeresen túljegyezték a felkínált 50 ezer darab Freesoft-részvényt.

http://hirek.prim.hu/cikk/41144

### ÚJRAFINANSZÍROZTA ADÓSSÁGAIT AZ INVITEL RT.

Az Invitel Rt. újrafinanszírozta az AIG Emerging Europe Infrastructure Fund L.P. és a GMT Communications Partners Ltd. általi megvásárlásakor keletkezett adósságait.

http://hirek.prim.hu/cikk/41140

## EU

### ÚJABB EU-PÁLYÁZATON NYERT A 4D SOFT KFT.

A DILIGENT (A Testbed DIgital Library Infrastucture on Grid ENabled Technology, FP6-2003-IST) elnevezésű, 6,3 millió eurós költségű projekt fő célja egy egész Európára kiterjedő digitális könyvtár létrehozása, amely a Grid technológián alapul.

http://hirek.prim.hu/cikk/41521

### EUVONAL.HU: EDDIG EGYMILLIÓ LÁTOGATÓ

A honlapra látogatók legtöbbször a munkavállalásról, az utazásról, az euróról, valamint az unió alkotmányáról keresnek információkat. Az első helyen szerepelnek a jogosítvánnyal, az autóbehozatallal, valamint a kereskedelemmel kapcsolatos témák, de népszerű a hírszolgáltatás és az ösztöndíjak, képzések oldala is.

http://hirek.prim.hu/cikk/41516

### DISZKRIMINÁCIÓELLENES HONLAP

Érezte már úgy, hogy életkora, fogyatékossága, nemzetiségi hovatartozása, szexuális irányultsága vagy vallási meggyőződése következtében nem kapott meg egy állást? Tudja-e, hogy mit kell tennie diszkrimináció esetén? Mindezekre és más kérdésekre is választ találhat az Európai Bizottság által létrehozott honlapon, amely a **www.stop-discrimination.info** címen található.

http://hirek.prim.hu/cikk/41461

### MEGNŐTT AZ IGÉNY A KISVÁLLALKOZÓI SZOFTVEREK IRÁNT

Az uniós csatlakozás óta érezhetően megnőtt a kisvállalkozói szoftverek iránti kereslet. Ez egyrészt a csatlakozást követő új törvényi előírásokkal – amelyek többek között az egyéni vállalkozókat, illetve a devizaszámlát kiállító cégeket érintik –, másrészt az elvárt, uniókonform cégmegjelenéssel, valamint a piaci verseny erősödése miatt szükséges, naprakész nyilvántartások vezetésével indokolható.

http://hirek.prim.hu/cikk/41299

### KIVIZSGÁLJÁK A MICROSOFT ÉS A TIME WARNER VÁSÁRLÁSÁT

Az Európai Bizottság alapos feltáró vizsgálat elindítása mellett döntött a Microsoft és a Time Warner együttes felvásárlási akciójának ügyében, melynek során

a ContentGuard tartalomvédelmi szoftverfejlesztő céget szereznék meg.

http://hirek.prim.hu/cikk/41487

### SPAMSZABÁLYOK

Az összes EU-tagállamnak be kellene fejeznie két – korábban elfogadott – ajánlás nemzeti törvényeibe illesztését, amely az elektronikus szemét kezelését taglalja.

http://hirek.prim.hu/cikk/41348

### EURES, AZ EURÓPAI ÁLLÁSBÖRZE

Jövőre az összes európai álláshelyet nyilvánosságra kell hozni a közösség számítógépes, az interneten is elérhető EURES hálózatán, ami csaknem félmillió álláslehetőséget jelent majd.

http://hirek.prim.hu/cikk/41101

## Színes

### CANON-DÍJAK

A Canon idén a European Imaging & Sound Association (EISA) két díját nyerte el: az EOS-1D Mark II megkapta Az Év Európai Professzionális Fényképezőgépe 2004–2005 díjat, míg a Bubble Jet i9950 Az Év Európai Fotónyomtatója 2004–2005 elismerésben részesült.

http://hirek.prim.hu/cikk/41522

### A MICROSOFT ELINDÍTOTTA ZENESZOLGÁLTATÁSÁT

A Microsoft elindította fizetős internetes zenei szolgáltatását, amely az Apple és az alacsony árakkal dolgozó RealNetworks kínálatával szeretné felvenni a versenyt.

http://hirek.prim.hu/cikk/41511

### COKESTATION

A hagyományos Coca-Cola-automata helyébe lépő CokeStation újdonsága az érintőképernyős vásárlás és a szórakoztató, egyedi, informatív, humoros tartalomszolgáltatás. A CokeStation segítségével küldhetünk „freecard”-ot, készíthetünk magunkról képet a testre szabott háttér kiválasztásával – amit azonnal elküldhetünk e-mailben vagy MMS-ben –, valamint letölthetünk csengőhangokat és mobiljátékokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/41510

### HANGVEZÉRLÉSŰ AUTÓN DOLGOZIK AZ IBM ÉS A HONDA

Az IBM rendszerének lényege, hogy a hosszas menüböngészés vagy térképmezőállítgatás helyett a vezetőnek csupán annyi a dolga, hogy kimondja azt a címet, amelyre el akar jutni kocsijával. Az IBM navigációs berendezése pedig nem csupán megkeresi a célállomást, de hangutasításokat is ad a vezetőnek, hogy mikor merre kell fordulnia.

http://hirek.prim.hu/cikk/41505

### IPOD-KOMPATIBILISEK LESZNEK A BMW ÚJ AUTÓI

A BMW és az Apple együttesen bejelentette, hogy az autógyártó új modelljei képesek lesznek az iPod fogadására. Az autó sztereó berendezésén keresztül, a kormánykerékről lehet majd vezérelni az Apple zenelejátszóját.

http://hirek.prim.hu/cikk/41498

### PÉNZTÁRCA A SAMSUNGTÓL

A Samsung megállapodást kötött a Philipsszel arról, hogy a holland társaság NFC chipjeinek segítségével teszi alkalmassá mobiltelefonjait a mobil fizetőeszközként való használatra.

http://hirek.prim.hu/cikk/41486

### ELDOBHATÓ DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉP

Az emberiség ma már az eldobható, egyszer használatos termékek korát éli, s ezt mi sem bizonyítja jobban, mint hogy ez a termékkategória immár az elektronika területén is feltűnt: belga beszámolók szerint az Egyesült Államokban piacra dobták az eldobható digitális fényképezőgépet.

http://hirek.prim.hu/cikk/41404

### ITT AZ ÚJ APPLE IMAC – SZÁMÍTÓGÉPHÁZ NÉLKÜL

Az Apple két hónapos késéssel végre bemutatta új iMac asztali gépét, amelynek meghajtóit és chipjeit rendhagyó módon nem a számítógépházba, hanem az 5 centiméternél vékonyabb, sík képernyős LCD-monitorba építették be.

http://hirek.prim.hu/cikk/41467

### AMSZTERDAMBAN NYERŐ A WIFI

Az egész várost lefedő WiFi-hálózat épül Amszterdamban. Az első hét jeladó állomást már üzembe is helyezték a történelmi belvárosban, a teljes lefedettséget pedig 40–60 antenna segítségével három hónapon belül kívánják elérni. A WiFi által biztosított vezeték nélküli, széles sávú internetezés eredetileg csak az úgynevezett „forró pontok” viszonylag kis hatósugarán belül volt lehetséges, újabban azonban lehetővé vált az adóállomások összekapcsolása összefüggő hálózattá anélkül, hogy mindegyikhez külön internetkapcsolatot kellene kiépíteni.

http://hirek.prim.hu/cikk/41468

### HÍRSZERZÉSRE IS ALKALMAS A ROBOTLÉGY

Augusztus 17-én Tokióban mutatták be a világ legkönnyebb, repülő mikrorobotját. Az apró „legyecske” vezeték nélküli, úgynevezett Bluetooth-távvezérléssel irányítható, és arra is képes, hogy fotókat készítsen a levegőből. A képeket a földi vevőkészülékhez továbbítja. A „repülő szem” három percig tud egyhuzamban a levegőben maradni, és akkumulátor nélkül mindössze 8 és fél grammot nyom. Gőzerővel fejlesztik a szerkezetet, hiszen ha megnövelik a hatótávolságát, akár katonai, akár terrorelhárítási célokra is pompásan alkalmazható.

http://hirek.prim.hu/cikk/41388

### KÉTPERCES REKLÁMFILM MOBILRA – DÉL-KOREÁBAN

Az új mobilreklám két szempontból is áttörést jelent: egyrészt a hossza miatt, másrészt pedig azért, mert ez a világ első kimondottan mobiltelefonokhoz készült reklámfilmje. A harmadik generációs mobilhálózatokon sugárzott reklámok egytől egyig a televíziós hirdetések átszerkesztett, 10 másodpercesre lerövidített változatai voltak.

http://hirek.prim.hu/cikk/41365

# UPC: telefonszolgáltatás kábelhálózaton

*A UPC Magyarországtól* Joe Zuravle *vezérigazgató és* Kollár Péter *vezérigazgató-helyettes* Kovács Kálmán *miniszter jelenlétében jelentette be, hogy a cég – az európai országok közül elsőként – Magyarországon „UPC Telefon" néven alacsony díjú vezetékes telefonszolgáltatást indít kábelhálózatán. Ősszel pedig a Chello széles sávú internet előfizetői számára bevezet egy új e-mail vírusszűrő szolgáltatást is.*

A kábeles telefonszolgáltatás induláskor a főváros tíz kerületében (I., II., IV., VII., VIII., XI., XIII., XIV., XVII. és XXI.) lesz elérhető, mintegy 300 ezer háztartás részére kínálva a lehetőségeket. A „UPC Telefon" a legfejlettebb IP alapú adatátvitel segítségével, de a hagyományos telefonszolgáltatáshoz hasonlóan egyszerű módon, a megszokott telefonkészülékkel használható, teljes értékű hangszolgáltatást biztosít, elsősorban lakossági felhasználók számára. A UPC ezáltal az országban elsőként kínál széles körben olyan alternatív telefonálási lehetőséget, amelynek használatához nem kell megtartani a korábbi hagyományos telefon-előfizetést, nem kell bonyolult előhívószámokat tárcsázni, ugyanakkor nemcsak távolsági, hanem helyi hívásokat is lehetővé tesz.

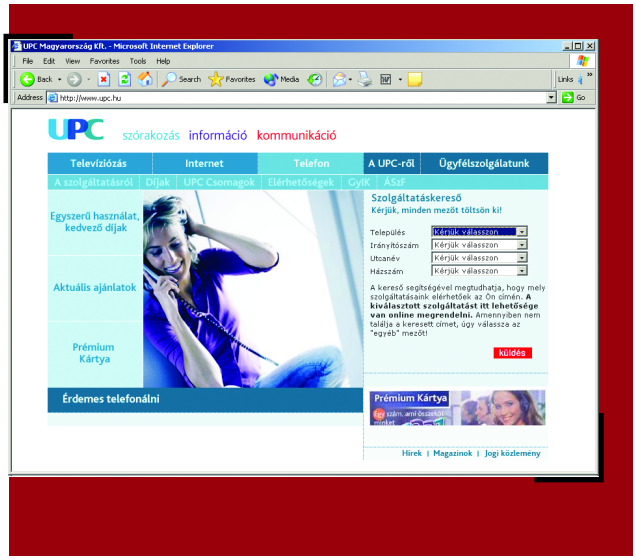
Az alacsony havidíjú telefonszolgáltatás kapcsolási díj nélküli, a megszokottnál 20–40%-kal olcsóbb helyi és távolsági, valamint szintén kedvezményes mobil- és nemzetközi, továbbá ingyenes hálózaton belüli hívásokat biztosít. A UPC-től igénybe vett egyéb szolgáltatásoktól függően a cég jelentős kedvezményeket is biztosít, így a telefonszolgáltatás havidíja – kábeltévé és széles sávú internet előfizetése mellett – mindössze 1240 forint is lehet, de önmagában is legfeljebb 2500 forintba kerül.

A UPC előzetes piackutatásai szerint, az előfizetők jelenlegi hívásforgalmát alapul véve, a „UPC Telefon" felhasználói mintegy 30%-kal csökkenthetik havi telefonköltségüket. (A tájékoztatón bemutatott összehasonlító táblázat szerint a „UPC Telefon" havidíja a Matáv Bázis és a Tele2 díjaihoz képest 22%-os, a Matáv helyi hívásaihoz képest 20–22%-os, a távolságiakhoz képest pedig 34–40%-os megtakarítást eredményez.)

Az alkalmazott fejlett technológiának köszönhetően a „UPC Telefon" mindemellett rengeteg, a mobiltelefonnál már megszokott kényelmi szolgáltatást is biztosít pluszköltség nélkül (például hangposta, hívásátirányítás, hívószám-megjelenítés, híváskorlátozás, automatikus újrahívás foglaltság esetén, „ne zavarj" szolgáltatás, hangos számla, konferenciabeszélgetés stb.). A szolgáltatás a Cisco Systems által kifejlesztett Softswitch technológiára épül.

A szolgáltatás korlátja, hogy a vezetékes megoldásnál megszokott 99%-os vagy még magasabb rendelkezésre állás helyett a UPC csupán 95%-os rendelkezésre állást vállal. A szolgáltatás kiterjesztését a Budapesten kívüli településekre – folyamatos bővítéssel – 2005-ben tervezik.

A cég egyébként folyamatosan fejleszt: ősszel új e-mail vírusszűrő szolgáltatást vezet be hálózatán a Chello széles sávú internet előfizetői számára. A több millió eurós beruházással, tíz országban megvalósuló szolgáltatás az előfizetők számára ingyenes lesz. Ezzel párhuzamosan a cég igyekszik minél több




információval ellátni ügyfeleit arról, hogyan óvhatják meg internetre kapcsolt számítógépüket a nem kívánatos vírusfertőzésektől.

A Magyarországon szeptember 15-étől bevezetendő új szolgáltatás a McAfee Antivirus csomagjának segítségével központilag, automatikusan megvizsgálja a bejövő és kimenő e-maileket, s megtisztítja azokat az esetleges vírusoktól, értesítve erről a címzettet is. A szolgáltatás a központi mailszerveren működik, tehát az előfizető részéről külön telepítést nem igényel. Természetesen amennyiben az illető nem tart rá igényt, azt bármikor kikapcsolhatja a Chello weblapján keresztül. A kérés végrehajtása két munkanapon belül megtörténik, s azután a leveleket a rendszer vírusszűrés nélkül továbbítja számára. Természetesen a későbbiekben hasonló módon bármikor újra bekapcsolható a vírusvédelmi szolgáltatás.

# KÉNYES ÜGYEINK

## Tüntetés a szoftverszabadalmak ellen

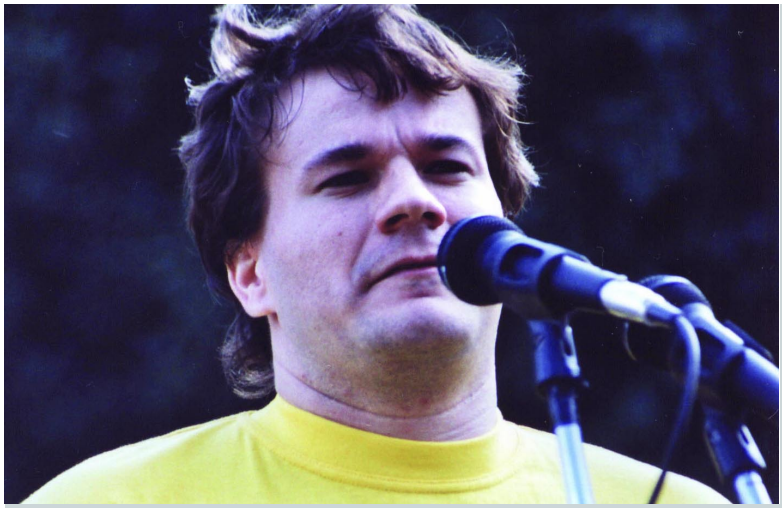
*Május 18-án Brüsszelben az Európai Unió Versenyképességi Tanácsa (VT) döntést hozott, miszerint a jövőben az EU-ban a számítógépprogramokat is szabadalmaztatni lehet. A határozat igencsak felkavarta a kedélyeket. Az augusztus 24-ei budapesti szabadszoftver-tüntetésen az LME, az FSF, az FSN, a Magyar BSD Egyesület, a Zöld Pók Hálózat és a Netért Egyesület képviselői emeltek szót a szoftverszabadalmak ellen.*

SZÉLL ANDRÁS

*Frits Bolkenstein,* az EU belső piaci ügyekért felelős biztosa májusban még nagy lépésként minősítette a döntést, amely – mint mondta – fontos hozzájárulás az európai versenyképesség erősítéséhez. A kompromisszumos megoldás az Európai Bizottság szerint biztosítja, hogy a cégek valódi újításait szabadalommal lehessen védeni, és a szabadalom birtokosai a használat jogos díját megkapják. Ugyanakkor azt is szavatolja, hogy ezek a szabadalmak a szabad fejlesztőket ne gátolják munkájukban. A döntés szövegéből akkor az is világosnak tűnt, hogy a tényleges műszaki újdonságot nem tartalmazó programok a jövőben nem lesznek szabadalmaztathatók.

Az európai szabadalmi jog – ellentétben az amerikaival – azonban eddig kizárta a logikai termékek szabadalmát: ezek közé tartoztak az algoritmusok, a matematikai megoldások, a zene és a számítógépprogramok is. Eddig Európában a számítógépprogramokat a szerzői jog védte, ez azonban csak a meghatározott programozási kódokra terjedt ki, magára az ötletre vagy az eljárásra nem. A szoftverek szabadalmaztatásának lehetősége tehát már májusban karnyújtásnyi közel-

ségbe került, bár a döntés uniós jogba történő átültetéséig azt még az Európai Parlamentnek is jóvá kell hagynia, ami várhatóan az ősz folyamán történik meg. Annak a parlamentnek kell meghoznia a döntést, amely korábban már 21 módosítást tett az ügyben, például hogy a programokat csak bizonyos berendezéseken való alkalmazásra lehessen szabadalommal védeni. Így a mobiltelefon fogyasztásának csökkentésére megalkotott szoftvert csak a mobiltelefonoknál való felhasználásra lehessen szabadalmaztatni.



## Magyar álláspont

A VT ülésén *Gottfried Péter*, a Külügyminisztérium integrációs és külgazdasági államtitkára felszólalásában elmondta: Magyarország egyetért azzal, hogy szükséges a terület egyértelmű közösségi szabályozása, ugyanakkor szorgalmazta, hogy a kis- és középvállalatok számára is kedvező javaslat szülessen.

A VT álláspontja egyébként már májusban is bizonytalan volt, a hozzászólásokat követően az ülésen módosították az elnökség által előterjesztett szövegjavaslatot.

A minősített többséggel megszavazott új szöveg leszűkítette a szabadalmaztatható találmányok körét, kivéve abból a számítógépes programokat, a forráskódokat és a tárgykódokat.

Az akkori döntés értelmében kizárólag olyan esetben szabadalmaztathatók a szoftverek, ha azok valamilyen berendezéshez köthetők.

## A Magyar Feltalálók Egyesülete ellenezte a tüntetést

A ***Prím Online*** a tüntetés előtt interjút készített ***Somogyi Péterrel***, az FSF.hu Alapítvány aktivistájával, majd az elhangzottakra ***dr. Vedres András***, a Magyar Feltalálók Egyesületének főtitkára reagált. A két szakember álláspontját egymás után szedve adjuk közre.

***P. O.: – Kezdjük az elején: mi az a szoftverszabadalom?***

***S. P.:*** *– Így önmagában nem sokat jelent. Inkább egy gyűjtőszó, a szoftvereket érintő, pontosabban a számítógéppel alkalmazott találmányok szabadalmának hivatalos neve. Ez lehet egy algoritmus, egy programötlet.*

***V. A.:*** *– A számítógéppel alkalmazott találmányok rövid neve. Ezek teljesen újak, nem nyilvánvalóan műszaki alkotások, és jellemző rájuk egy olyan számítógépprogram, amelynek szorosan vett műszaki alkalmazása van. Az a program, amely csupán a számítógép operációs rendszerében hat (abból nem lép ki), továbbra sem lesz szabadalmaztatható, azt a szerzői jog védi.*

***P. O.: – Lássunk egy példát!***

***S. P.:*** *– A szoftverszabadalomra közismert példa a dupla kattintás vagy az ajándékrendelés az interneten keresztül. Mindkét esetben egyszerű, bárki által könnyen kidolgozható és elérhető ötleteket szabadalmaztattak.*

***V. A.:*** *– Ez a példa így csúsztatás, hamis. Közismert dolgokra sehol nem adnak szabadalmat, mert ami közismert, az nem új. Egyébként az, hogy „bárki által könnyen kidolgozható”, nem zárja ki a szabadalmi oltalmat. Az ötlet önmagában nem lehet a tárgya semmilyen oltalomnak, még szerzői joginak sem. Az ötlet nem más, mint egy hirtelen támadt, meglepő gondolat (lásd értelmező szótár!).*

***P. O.: – Nézzük az ajándék rendelését! Mit takar ez a szabadalom? Van-e negatív hatása a fejlesztőkre nézve?***

***S. P.:*** *– Az ajándék rendelésének szabadalma a rendelés elektronikus lebonyolításának lépéseit tartalmazza, egy olyan sorozatot, amelyre a legtöbb webáruház készítője magától is rájön. De ez csak egy a sok olyan szabadalom közül, amely a legtöbb mai webáruház nagy részét lefedi. Az ilyen szabadalmak nemcsak az elektronikus kereskedelmi rendszerek fejlesztőinek jelentenek terhet, hanem a vásárlóknak is, hiszen a találmány licencdíját végső soron a vásárlóknak kell megfizetniük. Ez magasabb szoftver- és termékárakhoz vezethet. De ami a licencdíjaknál is rosszabb: a fejlesztők nem vághatnak bele egy termék fejlesztésébe anélkül, hogy mind a 30 ezer (európai) szabadalmat átnéznék. Ez rettentő sok munkával jár, arról nem is beszélve, hogy sokszor lehetetlen feladat egy kis- vagy középvállalkozás számára.*

***V. A.:*** *– Amire a hatóság egy államban szabadalmi oltalmat ad, azt hasznosítani csak a szabadalom tulajdonosának engedélyével lehet. Azonban bárki szabadon használhatja. Ez a mai kor legfontosabb, egyetlen megengedett monopóliuma, ami garantálja az innovációt. Az innováció alapja pedig a szabadalmaztatott találmány. Ipari jogvédelem nélkül senki sem fog költséges fejlesztésbe, gyártásba és kereskedésbe. Mert másolni, bitorolni minden következmény nélkül könnyű! Nem 30 ezer, hanem több mint 30 millió szabadalmat kell átnézni egy fejlesztőnek a döntése előtt. Ez a mai infotechnikával jó esetben percek alatt megtehető. A módszer közismert: internetes adatbázisok (**pipacsweb.hpo.hu** – 220 ezer magyar szabadalom, **ep.espacenet.com** – 30 millió nemzetközi szabadalom), jó keresőszók használata és egy csepp ész…*

***P. O.: – A szabadalom problémája csak a szabad szoftvereket érinti, vagy a kereskedelmi programokat is?***

***S. P.:*** *– A szabad szoftverek licencfeltételei megengednek olyan ter-*

«««« Somogyi Péter az FSF.hu Alapítvány képviseletében hangoztatta, hogy a szoftvereket jelenleg is védi a szerzői jog, automatikusan és teljesen ingyenesen.

A Netért képviseletében Németh Attila elnök elmondta, hogy a szoftverszabadalmak nemcsak a szabad és ingyenes szoftverek fejlesztését tehetik lehetetlenné, de a számítógép- és internetfelhasználókat is hátrányosan érintik, mivel a garantált húszéves monopólium következtében lelassulhat a számítástechnika és a web fejlődése. »»»»

*jesztést is, amelyhez nem köthető pénzforgalom (ingyenes letöltés, másolás). Ennek következtében lehetetlen beépíteni a nem létező termékdíjba a szabadalmi költségeket, így gyakorlatilag megszűnik a szabad szoftver. Már ez is egy jelentős szektor, hiszen például a webes kiszolgálók 70%-a szabad szoftvert használ. De a probléma valójában nemcsak ezeket a termékeket érinti, hanem gyakorlatilag minden olyan fejlesztőt, kis- és középvállalkozást, amely nem tud fenntartani egy jogi osztályt, vagy nem engedheti meg magának a világszabadalom bejegyzését. Érdemes megnézni az árakat a* ***www.mszh.hu*** *címen, nem kis összegekről van szó! A multinacionális cégek megengedhetik maguknak, hogy dollármilliós keretből költsenek sokszor kézenfekvő dolgok szabadalmaztatására, nekik ez nem tétel.*

***V. A.:*** *– Aki a találmányára nem igényel szabadalmat, vagy azt nem tartja fenn, annak a megoldása közkincs, azaz bárki által hasznosítható. Aki műalkotást hoz létre, annak sem kötelező szerzői jogdíjat szedni. A szabadalmaztatás igen költséges, és a fenntartása is. Ezzel kényszerítik ki a hasznosítást. Ha van bevétel, akkor van miből fizetni a monopóliumot, ha nincs bevétel, akkor meg senki ne akadályozza mások esetleges hasznosítását. A szabad szoftver marad tehát szabad, a kereskedelmi szoftver jogi oltalma pedig változatlan lesz a jövőben. A változás csupán annyi, hogy a műszaki megoldás a szoftverével együtt lesz szabadalmaztatható.*

***P. O.: – Azért csak felmerül a kérdés, hogy ha nincs szoftverszabadalom, akkor mivel védheti meg a feltaláló az ötleteit?***

***S. P.:*** *– Amennyiben az ötletek kielégítik a szabadalmaztathatóság feltételeit, akkor azokat valóban csak így tudja megvédeni. Ha azonban olyan eljárásokról van szó, mint például az algoritmusok, akkor munkáját továbbra is meg tudja védeni, mégpedig a szerzői jog eszközeivel. Mire a versenytársai kifejlesztenének egy terméket ugyanarra az algoritmusra alapozva, addigra az már valószínűleg rég túlhaladott lesz. A szoftveripar fejlődése mellbevágóan gyors, és a 20 éves monopóliumok (jelenleg ennyi ideig tarthat az oltalom) csak fékezhetik a jelenlegi 18 hónapos átlagos fejlesztési ciklusokat.*

***V. A.:*** *– A védelemről elmondottak bizony helyesek. Nem kötelező az oltalmat 20 évig megtartani, abba lehet hagyni az egyre növekvő illeték fizetését.*

***P. O.: – Mi a helyzet a szoftverszabadalmakkal az EU-ban?***

***S. P.:*** *– Jelenleg a törvény betűje és szelleme nem engedi meg a programok szabadalmaztathatóságát, sem a matematikai algoritmusokét, eljárásokét. Azonban mára a gyakorlat jelentősen eltér a törvénytől, az EPO (Európai Szabadalmi Hivatal) utóbbi években kifejtett tevékenysége okán. Ezért nagy a nyomás a törvényhozásra, hogy a de facto létező bejegyzések de jure is legitimmé váljanak. Ezért és a szabad kereskedelem miatt merült fel az igény az USPTO-hoz és az amerikai szabadalmi törvényekhez való igazodásra. Azonban ez utóbbinak ismert hibáira az EU jelenlegi direktívája nem kínál megoldást.*

***V. A.:*** *– Nem késlekedhetünk a szoftvertalálmányok bejegyzésének engedélyezésével, mert az öreg kontinens lemarad az üzleti versenyben.*

***P. O.: – Az augusztus 24-ére tervezett tüntetés tehát a tervezett törvénymódosítás ellen szólt?***

***S. P.:*** *– A tüntetés célja, hogy az irányelvjavaslatba kerüljenek vissza azok a fékek és biztosítékok, amelyeket az egyszer már tartalmazott, és amelyeket az EU parlamentje egyszer már megszavazott. Sajnálatos módon a direktívából idén tavasszal kikerültek a fékek, ezért azt kérjük, hogy Magyarország vonja vissza a jelenlegi, módosított direktívát támogató voksát. Ezzel a direktívát ismét átdolgoznák, és visszakerülhetnének bele a biztosítékok. Számunkra megfelelő lenne, ha a németek által indítványozott és a törvényjavaslatban egyszer már szereplő pontosítások visszakerülnének, amelyek egyértelműen meghatároznák a szabadalmaztathatóság feltételeit.*

***V. A.:*** *– A módosított szöveg is elfogadható. Hozzájárulásunk visszavonása történelmi bűn lenne, és erkölcsileg kárt okozna nekünk. A hazai feltalálótársadalom (amely eddig már közel 200 szoftveres találmányt szabadalmaztatott) érdekeivel ellentétesek a tüntetés céljai.*

Mindezt *Kovács Kálmán* informatikai és hírközlési miniszter úgy kommentálta: megelégedésére szolgál, hogy a csatlakozás után meghozott első jelentős, informatikával kapcsolatos uniós döntés összhangban van a magyar érdekekkel, és tükrözi a tárca álláspontját. Az elnökség által benyújtott eredeti szövegjavaslat ugyanis széles körben lehetővé tette volna a számítógépekkel összefüggő találmányok szabadalmaztathatóságát. Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium, valamint a Külügyminisztérium szakértői által kidolgozott álláspont szerint a magyar gazdasági érdekekkel az eredeti szövegtervezet ellentétes volt, mert az a szoftverek szabadalmaztathatóságának kiterjesztése révén versenyhátrányba hozhatta volna a kisebb szoftverfejlesztő cégeket, és hátráltathatta volna a nyílt forráskódú szabad szoftverek használatát.

# Negatív forgatókönyv

***Az Európai Szabadalmi Hivatalnál ma a törvény szelleme és betűje ellenére körülbelül harmincezer szoftverszabadalom van bejegyezve. A szoftverszabadalmi direktíva ezt a törvénytelen állapotot kívánja legalizálni. Lássunk néhány példát a bejegyzett szabadalmakra és azok hatására!***

*Folyamatsáv (EP 394169).* Az egyes folyamatok előrehaladását jelző elem. Majdnem minden grafikus felülettel rendelkező szoftver használja (például a böngészők, miközben letöltenek egy oldalt).

*A weboldalak tömörítése letöltés közben.* Ezt a webszerverek legtöbbje alkalmazza a hálózat jobb kihasználása céljából.

*A JPEG-tömörítés (több szabadalom).* A JPEG és ahhoz hasonló veszteséges tömörítések elméleti alapja szabadalmaztatva van (az ehhez szükséges elméleti munkát *Joseph Fourier*, az 1768-ban született francia matematikus végezte el). Emiatt ma már a JPEG nem szabvány.

*Az LZW-tömörítés (EP 129439).* Ez a tömörítési mód – noha nem az egyetlen, és nem is a legjobb – több szabványos fájlformátum alapja. Ha bevezetik a szoftverszabadalmakat, nem lehet majd olyan szoftvert készíteni, amely GIF, Zip vagy PDF formátumot állít elő. A Gimp alapértelmezésben emiatt nem csinál GIF-képet. Következésképpen nem lehet majd szabadon hozzáférni az Magyar és az Európai Szabadalmi Hivatal által nyújtott PDF-állományokhoz sem.

*TrueType betűkészletek (több szabadalom).* Miért csúnyák némelyik Linux-felületen a betűk? Hát azért, mert azokat az algoritmusokat, amelyektől szépek lennének, az USA-ban szabadalom védi, és ezért azokat sokan kikapcsolják. Ezért van a Debian „non-US” verziójában jobb TrueType-motor.

*CIFS.* A Microsoft fájlmegosztó protokollját hívják így új nevén, azt, amelyet a Samba is implementál. Ezt is szabadalom védi, tehát ha bevezetik a szoftverszabadalmakat, minden Samba-kiszolgáló után adót kell fizetni a Microsoftnak.

*Fül (EP 0689133).* Az Adobe Systems Inc. bejegyezte a több lapból álló füles párbeszédablakot mint a 3D-megjelenítés egy formáját a számítógép képernyőjén. Ezt a módszert jelenleg több alkalmazás is használja (Mozilla, Opera, Netscape, Konqueror, Galeon, Phoenix, Safari stb.). A Microsoft Internet Explorer böngészőt azonban a szabadalom meggátolta a fejlődésben, hiszen az Adobe már sikeresen beperelte a Macromediát.

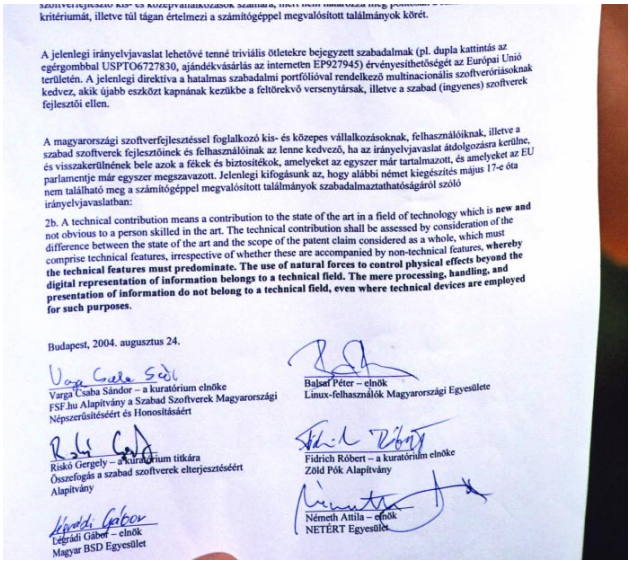
***(Forrás: swpat.fsf.hu)***

# Tüntetően

Azonban nem értenek egyet a hivatalos állásponttal az LME, az FSF, az FSN, a Magyar BSD Egyesület, a Zöld Pók Hálózat és a Netért Egyesület képviselői, akik megmozdulást szerveztek a szoftverszabadalmak ellen. Augusztus 24-én békés, mármár kedélyes tüntetésre került sor a Bem József téren, mintegy 500 résztvevővel.

Már a gyülekezés időpontjául kiírt 15.30-kor is szép számmal voltak jelen a tiltakozók: a szervezők által készített száz darab sárga póló mintegy öt perc alatt el is fogyott. Tapsvihar és éljenzés közepette hangzottak el az LME, az FSF, az FSN, a Magyar BSD Egyesület, a Zöld Pók Hálózat és a Netért Egyesület felszólalásai.

*Balsai Péter*, a Linux-felhasználók Magyarországi Egyesületének elnöke kiemelte: mindenképpen számítani lehet arra, hogy a jövőben lesznek szoftverszabadalmak, viszont egyáltalán nem mindegy, hogy azokra vonatkozóan mikor és milyen szabályozás születik.



kritériumát, illetve túl tágan értelmezi a számítógéppel megvalósított találmányok körét.

A jelenlegi irányelvjavaslat lehetővé tenné triviális ötletekre bejegyzett szabadalmak (pl. dupla kattintás az egérgombbal USPTO6727830, ajándékvásárlás az interneten EP927945) érvényesíthetőségét az Európai Unió területén. A jelenlegi direktíva a hatalmas szabadalmi portfólióval rendelkező multinacionális szoftveróriásoknak kedvez, akik újabb eszközt kapnának kezükbe a feltörekvő versenytársak, illetve a szabad (ingyenes) szoftverek fejlesztői ellen.

A magyarországi szoftverfejlesztéssel foglalkozó kis- és közepes vállalkozásoknak, felhasználóiknak, illetve a szabad szoftverek fejlesztőinek és felhasználóinak az lenne kedvező, ha az irányelvjavaslat átdolgozásra kerülne, és visszakerülnének bele azok a fékek és biztosítékok, amelyeket az egyszer már tartalmazott, és amelyeket az EU parlamentje már egyszer megszavazott. Jelenlegi kifogásunk az, hogy alábbi német kiegészítés május 17-e óta nem található meg a számítógéppel megvalósított találmányok szabadalmaztathatóságáról szóló irányelvjavaslatban:

2b. A technical contribution means a contribution to the state of the art in a field of technology which is **new and** not obvious to a person skilled in the art. The technical contribution shall be assessed by consideration of the difference between the state of the art and the scope of the patent claim considered as a whole, which must comprise technical features, irrespective of whether these are accompanied by non-technical features, **whereby the technical features must predominate. The use of natural forces to control physical effects beyond the digital representation of information belongs to a technical field. The mere processing, handling, and presentation of information do not belong to a technical field, even where technical devices are employed for such purposes.**

Budapest, 2004. augusztus 24.

Varga Csaba Sándor – a kuratórium elnöke
FSF.hu Alapítvány a Szabad Szoftverek Magyarországi Népszerűsítéséért és Honosításáért

Balsaf Péter – elnök
Linux-felhasználók Magyarországi Egyesülete

Rikó Gergely – a kuratórium titkára
Összefogás a szabad szoftverek elterjesztéséért Alapítvány

Fidrich Róbert – a kuratórium elnöke
Zöld Pók Alapítvány

Légrádi Gábor – elnök
Magyar BSD Egyesület

Németh Attila – elnök
NETÉRT Egyesület

A szervezők szerint a VT által elfogadott módosítással az a legnagyobb gond, hogy az előkészítő bizottság számos fontos részletet törölt az eredeti javaslatból, s így már nem szerepel a dokumentumban, hogy a szabadalmaztatott találmánynak újnak kell lennie, mint ahogy az sem, hogy mindenképpen valamilyen természeti erőre kell hatnia. Ez utóbbi azért fontos kérdés, mert a jelenlegi változat úgy is értelmezhető, hogy a szabadalmak információkezelésre és üzleti folyamatokra is vonatkozhatnak.

*Somogyi Péter* az FSF.hu Alapítvány képviseletében hangoztatta, hogy a szoftvereket jelenleg is védi a szerzői jog, automatikusan és teljesen ingyenesen. Ezzel szemben a szabadalmak levédése igen költséges. Így az elfogadott javaslat miatt a multinacionális vállalatok jelentős előnyhöz jutnának a kisebb fejlesztőkkel szemben.

A Netért képviseletében *Németh Attila* elnök elmondta, hogy a szoftverszabadalmak nemcsak a szabad és ingyenes szoftverek fejlesztését tehetik lehetetlenné, de a számítógép- és internetfelhasználókat is hátrányosan érintik, mivel a garantált húszéves monopólium következtében lelassulhat a számítástechnika és a web fejlődése. Hátrányba kerülhetnek a fejlesztéssel foglalkozó cégek, azok dolgozói és ezáltal az egész magyar, valamint EU-s gazdaság.

# Léggömbök

A tüntetés után a jelenlévők egyszerre engedték el sárga léggömbjeiket, majd a képviselők átadták petíciójukat Gottfried Péternek, a Külügyminisztérium integrációs és külgazdasági államtitkárának. A petíció lényege, hogy ***„Magyarország vonja vissza a szoftverszabadalmi irányelvjavaslatot támogató szavazatát, amelyet az Európai Unió Versenyképességi Tanácsa 2004. május 17–18-ai ülésén adott le. A jelenlegi irányelvjavaslat ugyanis lehetővé tenné triviális ötletekre bejegyzett szabadalmak (pl. dupla kattintás az egérgombbal: USPTO6727830, ajándékvásárlás az interneten: EP927945) érvényesíthetőségét az Európai Unió területén. A jelenlegi direktíva a hatalmas szabadalmi portfólióval rendelkező multinacionális szoftveróriásoknak kedvez, amelyek újabb eszközt kapnának a feltörekvő versenytársak, illetve a szabad (ingyenes) szoftverek fejlesztői ellen. A szoftverfejlesztéssel foglalkozó magyarországi kis- és középvállalatoknak, azok felhasználóinak, illetve a szabad szoftverek fejlesztőinek és felhasználóinak az lenne kedvező, ha az irányelvjavaslatot átdolgoznák, és visszakerülnének bele azok a fékek és biztosítékok, amelyeket egyszer már tartalmazott, és amelyeket az EU parlamentje egyszer már megszavazott.”***

Az IHM a tüntetés után közleményben hangsúlyozta: fontosnak tartja, hogy átgondolt, a jogi és a gazdasági hatásokat, következményeket szem előtt tartó európai uniós szabályozás valósuljon meg a számítógépet alkalmazó találmányok szabadalmaztathatósága területén. Az irányelvtervezettel kapcsolatos kormányzati álláspont kialakítására folyamatos egyeztetések folynak. Az IHM kezdeményezi az Európai Koordinációs Tárcaközi Bizottság (EKTB) szellemi tulajdonjogokkal foglalkozó munkacsoportjának összehívását, amely felelős a magyar álláspont tervezet előkészítéséért. Fontosnak tartja annak eldöntését is, hogy az Európai Unió Versenyképességi Tanácsának májusi ülését követően kiadott irányelvtervezete összhangban van-e a fent megfogalmazott magyar érdekekkel, valamint a VT ülésén megfogalmazott elvekkel.

# Magyarország és a 3G

## Kedvezőtlen előjelek után ígéretes kilátások

***Augusztus végén a Nemzeti Hírközlési Hatóság kihirdette a harmadik generációs mobilkommunikációs szolgáltatás nyújtására vonatkozó pályázatot. Ezen négy – műszakilag egyenértékű, szolgáltatásra felhasználható – frekvenciablokk nyerhető el tizenöt évre. A hivatal szakemberei szerint a pályázat többek között biztosítja, hogy a szolgáltatást a fogyasztók 2006 januárjától igénybe vehessék, de a szolgáltatók valószínűleg már jövőre kirukkolnak UMTS-újdonságaikkal, legalábbis a fővárosban.***

GALVÁCS LÁSZLÓ

A 450 MHz-es sávban működő analóg rádiótelefon, majd a 900/1800-as GSM után a harmadik generációs rendszer UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) néven vált ismertté. Bár ez a technológia külföldön eddig nem ismételte meg a GSM-nél tapasztalt sikert, a szakemberek szerint nálunk is megérett a piac az új mobilrendszer bevezetésére.

Elhibázott döntést hoztak volna a 3G korai bevezetői? Nem feltétlenül, de az eddigi tapasztalatok szerint jócskán elszámították magukat, mert a nagy üzlet reményében indokolatlanul nagy összegeket is hajlandók voltak kifizetni a koncesszióra (licenc, frekvenciajogosultság), majd a szükséges beruházásokra, ám a gyors siker elmaradt, s a kiürült kassza a részvényárfolyamok zuhanást idézte elő. Ez még nem jelenti azt, hogy az UMTS szükségtelen és életképtelen technológia, de türelemre és időre lesz szükség, amíg megteremtődik a befektetői elvárások és a felhasználói igények egyensúlya.

Talán *Nicholas Negroponte* professzor, az információs társadalom tudományának nemzetközi hírű szaktekintélye, a Massachusetts Institute of Technology Médialaboratóriumának alapítója és igazgatója állította fel a legpontosabb diagnózist egy nemrégiben Budapesten tartott konferencián: az időzítés volt rossz. Az államok és a szolgáltatók egyaránt a GSM hatalmas sikerét szerették volna megismételni az UMTS-szel. Az egyik fél érthetetlenül és értelmetlenül drágán adta a szolgáltatói jogosultságot, de a másik is bedőlt a csalóka ígéretnek, s megfizette a magas árat. Csak arról feledkeztek meg, hogy a két technológia teljesen más piaci körülmények között lépett színre: a GSM valóban újdonság volt, és lappangó, de létező tömegigényt elégített ki, míg az UMTS nem hozott olyan újdonságot, amelyre tömeges érdeklődés lett volna.

### Európa áttörés előtt

Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium megbízásából a 3. generációs mobilrendszer hazai bevezetéséhez szükséges döntések megalapozásaként, az egyes lehetőségek feltárása érdekében áttekintő anyag készült a nemzetközi tapasztala-

## Generációs kilátások

Az európai felhasználók sokat várnak a harmadik generációs mobilrendszertől – legalábbis ez derül ki egy tavaly év végén publikált felmérésből. Az Europressedienst német piackutató cég a Siemens Mobile megbízásából Franciaországban, Nagy-Britanniában és Németországban vizsgálta a fogyasztók elvárásait.

A felmérés igazolta, hogy az új generációs szolgáltatások iránti igény sokkal erősebb az üzleti, mint a magánszférában. A válaszadók úgy látják, hogy az új rendszer fokozza az üzlethez szükséges mobilitást, és csökkenti a költségeket. Azt tartották a legfontosabbnak, hogy bárhol és bármikor csatlakozhatnak munkahelyi e-mail és intranetes rendszerükhöz, internetezhetnek, videohívásokat bonyolíthatnak le, prezentációkhoz férhetnek hozzá, és továbbíthatják azokat. Várakozásaik szerint a 3G-technológia által biztosított megoldások általánossá válása nyomán sokkal kevésbé lesznek az irodájukhoz kötve, hiszen utazás közben is hatékonyan intézhetik majd ügyeiket. Mindez pedig növelni fogja munkájuk hatékonyságát, és csökkenteni fogja költségeiket. A megkérdezett németek fele, a britek több mint egyharmada és a franciák több mint 40 százaléka jelezte, hogy a közeljövőben vásárolna harmadik generációs mobiltelefont.

Figyelemre méltó azonban az EMC piackutató megállapítása is, miszerint a harmadik generációs szolgáltatá-

tokról. A Pricewaterhouse Coopers Könyvvizsgáló és Gazdasági Tanácsadó Kft., a Köves és Társai Ügyvédi Iroda, valamint az Infraport Kft. konzorciuma év elején részletesen megvizsgálta az UMTS bevezetésével kapcsolatos fejleményeket az európai államokban, így Ausztriában, Belgiumban, a Cseh Köztársaságban, Dániában, Görögországban, Hollandiában, Horvátországban, Írországban, Lengyelországban, Olaszországban, Portugáliában, Svédországban és Szlovákiában.

Az Európai Unió 2004. május 1-je előtti tagállamai az Európai Bizottság határozatának megfelelően 1999 és 2002 között valamennyien kiosztották az UMTS-frekvenciahasználati engedélyeket. Az EU-hoz 2004-ben csatlakozó 10 ország közül a felmérés idején négyben, Magyarországon, Litvániában, Máltán és Ciprusson nem történt még meg az elosztás. Eddig több mint 70 vállalkozás kapott lehetőséget 3G-szolgáltatás nyújtására.

A több mint százoldalas dokumentum utal arra, hogy az UMTS-szolgáltatások beindítása jelentősen csúszik az eredetileg tervezetthez képest. A kereskedelmi szolgáltatást mindössze 6 ország (Ausztria, Dánia, Olaszország, Svédország, az Egyesült Királyság és Szlovénia) szolgáltatói indították el 2003 folyamán, ehhez 2004-ben további 7 állam (Belgium, Franciaország, Görögország, Hollandia, Németország, Portugália, Spanyolország) szolgáltatói csatlakoztak. Világviszonylatban az UMTS-szolgáltatók több mint 3 millió előfizetőről számolnak be.

Az EU-tagállamok döntő többségében a versenyélénkítési szempontok figyelembevételével n+1 engedély kiadása mellett döntöttek, vagyis a korábbi GSM-szolgáltatók mellett egy új szereplő is lehetőséget kapott. Az európai országok többségében így 4-5 (sőt néhol 6) szolgáltatós UMTS-piac alakult ki. A piacélénkítés azonban nem mindenhol volt sikeres. Néhány regionális mobilcég több egyidejű UMTS-elkötelezettsége miatt túlköltekezett, és néhány piacról kénytelen volt visszavonulni, némely esetben tetemes veszteséget is elkönyvelni, a kifizetett licencdíjakat pedig veszteségként leírni.

Az kiadott engedélyek számát és időtartamát, értékesítésük módját, valamint az egy szolgáltató által elnyerhető sávszé-

sok széles körben való elterjedése még nagyon távoli, ezzel szemben a 2,75G-nek is nevezetett EDGE-szolgáltatások egyre népszerűbbek a GSM-operátoroknál. A kutatócég szerint az EDGE elsősorban azokban az országokban jön számításba, ahol a 3G-licencek kiadása még nagyon messze van, de ettől függetlenül komoly igény mutatkozik a GPRS-nél, vagyis a 2,5G-nél nagyobb adatátviteli sebességet biztosító megoldásokra.

A T-Mobile Magyarország azonban bízik a 3G sikerében, és az UMTS-pályázat kiírását követően rögtön közleményben üdvözölte azt. A piacvezető hazai mobilszolgáltató azt ígéri, hogy harmadik generációs UMTS-hálózatán a gyors adatátvitel, a jó minőségű internet-hozzáférés és a videotelefonálás mellett az eddigieknél jóval átfogóbb és érdekesebb tartalomkínálat érhető majd el, amely a szöveg és a kép mellett magában foglalja a jó minőségű multimédiás anyagok, tehát videofelvételek gyors továbbítását is.

*Sugár András,* a T-Mobile Magyarország vezérigazgatója emlékeztetett: „Hazánkban a T-Mobile Magyarország ma is több, a harmadik generációs hálózatokra jellemző szolgáltatást nyújt, és azok minősége a nagyobb átviteli sebességnek – induláskor várhatóan 384 kbps – köszönhetően jelentősen javulhat. Még izgalmasabb, még érdekesebb időszak köszönt be, amely rendkívül sok újdonságot tartogat. Ezzel együtt a továbbfejlesztett GSM még sokáig meghatározó lesz, és ügyfeleink számára átjárhatóvá tesszük a két technológiát, ezzel választási lehetőséget kínálva számukra.”

lességet tekintve jószerével minden ország eltérő gyakorlatot követett. Átlagosnak talán csak a 15 évre szóló engedélyek kiadása tekinthető.

Mintegy 4 évnek kellett eltelnie ahhoz, hogy a távközlési (és a mögötte álló bank-) szektor kiheverje az átmeneti – nagyrészt a kezdeti UMTS-engedélyezési eljárások árai által okozott – recessziót, és megkezdődjön a távközlési piac egyensúly-helyreállási folyamata.

A szakmai tanácsadók úgy látják, hogy a szolgáltatások késői startjának részben piaci és pénzügyi okai voltak, de a felmerülő műszaki jellegű nehézségek önmagukban is elegendő magyarázattal szolgáltak a vártnál lassabb indulásra. Visszatekintve megállapítható, hogy az UMTS használati jogát EU-döntés alapján, központi, szabályozói kezdeményezésre értékesítették, azt tehát nem a szolgáltatások iránti piaci igény kényszerítette ki. A vizsgált külföldi esetekben a 3G-szolgáltatások iránti igény hibás felmérése, valamint az UMTS használati jogáért fizetett kiugróan magas díj jelentősen hozzájárult a távközlési szektor 2000-2001-ben kezdődő és 2002-re kiteljesedő pénzügyi válságához.

A dicsőnek nem nevezhető múlttal szemben azonban a jelen és a jövő ígéretesebbnek mutatkozik. A piaci várakozások szerint 2004-2005 minden bizonnyal áttörést hozhat a szolgáltatások elterjedésének megindulásában, mivel a felmerült műszaki problémák jelentős részét a berendezésgyártók valamilyen formában már megoldották, és külföldön egyre több cég jelenti be a szolgáltatás elindításához kapcsolódó kampányát.

### Nálunk jó az időzítés?

Az IHM szakértői állítják: a piaci helyzet 2004-ben minden korábbi időpontnál érettebb az engedélyezési eljárás lebonyolítására. A mobilszektor az elmúlt évtizedben imponáló ütemben fejlődött, hazánkban a 100 lakosra jutó mobil-előfizetések száma ma már meghaladja a 81-et (a három mobilszolgáltató együttesen több mint 8,2 millió előfizetéssel rendelkezik). Ez a mutató megközelíti az európai szintet, s az egy főre jutó mobilárbevétel az alacsonyabb egy főre jutó GDP ellenére sem marad el jelentősen az európai átlagtól.

A hazai szolgáltatók felmérték az UMTS-nek a mobilpiaci verseny élénkítésére gyakorolt hatását. Mindegyikük készül az UMTS-pályázaton történő megmérettetésre. Mindhárom szolgáltató behatóan tanulmányozta az UMTS rendszertechnikáját, hálózatméretezési elveit és gyakorlatát, sőt a hatóság engedélye alapján több hónapos rendszerüzemeltetési kísérletet is folytatott.

A figyelmeztető jelek, a korántsem biztató külföldi kezdet után azonban joggal merül fel a kérdés: miért van szükség egy újabb párhuzamos hálózatra, különösen hogy hazánkban is már-már a telítettséghez közeledik a mobilpiac?

Találhatunk politikai magyarázatot is: az eEurope 2005 elnevezésű akcióprogramban kiemelt célként fogalmazódott meg a széles sávú internet-hozzáférés biztosítása. A többplatformos megközelítésben az akcióprogram sürgeti a harmadik generációs mobilrendszerek elterjesztését, mivel azok segítenék az információs társadalomba való bekapcsolódást azok számára is, akik idegenkednek a PC-től.

De léteznek szakmai érvek is. A jelenlegi hálózatok (frekvenciák) telítettek, a szolgáltatók szempontjából tehát a 3G azért is kívánatos, mert nemcsak új szolgáltatásokhoz teremt platformot, hanem a 2G- és a 2,5G-hálózatok tehermentesítéséhez is hozzájárulhat, továbbá a GSM-infrastruktúrával rendelkező szolgáltatók számára lehetőséget nyújt a hálózat optimalizálásra.

A másik érv pedig az adatátvitel gyorsítása. A GSM 9,6 kbps-os alapsebessége a beszélgetéshez és SMS-küldéshez még elegendő, az ezt megtöbbszöröző GPRS (kb. 56 kbps) és EDGE (a vezetékes ISDN-nel mérhető össze) ugyan már használható WAP-ozásra vagy átlagos internetezésre, de a széles sávú vezetékes technológiáknak (ADSL, kábelmodem stb.) az UMTS lehet a vezeték nélküli alternatívája. A 3G elméleti maximuma egy fix pontból (pl. lakásból) 2 Mbps, mozgás közben 384 kbps, míg egy gyorsan mozgó pontból (pl. autóból) 144 kbps.

Ez a szabványcsalád a világ első olyan globális rendszere, amely földfelszíni és műholdas összetevőinek köszönhetően a Föld bármely pontján elérhetővé teszi majd a felhasználókat (beleértve a sivatagokat, az őserdőket és a sarkkörökön túli területeket is).

A földrészeken átívelő, az eddig ellátatlan területeket is lefedő rendszer az alkalmazások (tartalomszolgáltatások) eddig nem látott széles körét biztosítja majd a felhasználók részére (videotelefon, e-kereskedelem, video-on-demand, online vásárlás stb.). Támogatja a mobilinternetet és más multimédiás szolgáltatásokat (fix vagy változó adatforgalmi sebesség, igény szerinti sávszélesség, a két irányban aszimmetrikus adatsebesség, rugalmas kapacitáselosztás, multimédiás posta tárolása és továbbítása, 2 Mbps-ig terjedő széles sávú hozzáférés). A nagy sebességű készülékirányú hozzáférés, a HSDPA megvalósulásával a 10 Mbps letöltési sebességet is elérhetővé teszi. A mind mobil, mind állandó helyű felhasználást biztosító készülékekkel és a valamennyi 3G-szabvány fogadására alkalmas úgynevezett szoftverrádióval (SDR) megvalósítja a világméretű barangolást (roaming). Lehetővé teszi továbbá az előfizetők földrajzi pozíciójának meghatározását és annak közlését mind a hálózat, mind a készülék számára.

Az UMTS-hálózat kezdetben mindenhol szigetszerűen épül ki (így lesz ez nálunk is), elsődlegesen a mai GSM „hotspotokban", vagyis azokon a helyeken, ahol egyidejűleg és tartósan sok előfizető forgalmaz (időszakos torlódásokat is okozva), és ahol az átlagost jóval meghaladó adatátviteli igény jelentkezik, amelyet esetenként már a 2,5G-nek nevezett GPRS sem tud kezelni.

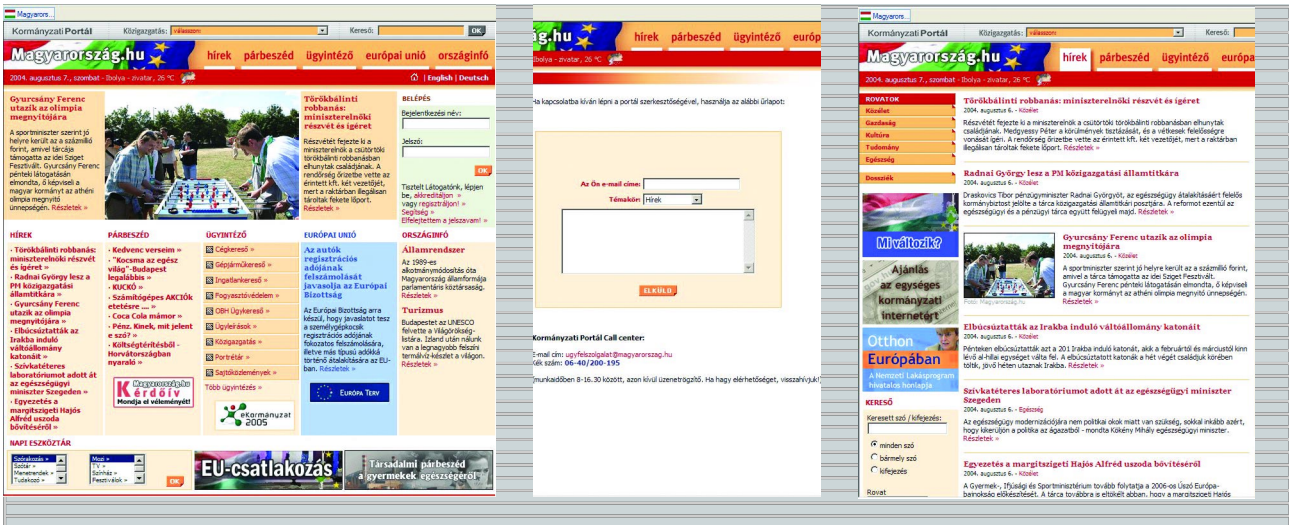
Az UMTS szabványosítási folyamata biztosítja, hogy a GSM-szolgáltatók eddigi beruházásai minél nagyobb mértékben felhasználhatók legyenek az új technológia bevezetése során, ezzel is elősegítve az új hálózat kiépítési/beruházási költségeinek csökkentését, illetve a lehetséges minimumon tartását.

# KRITIZÁTOR: MAGYARORSZÁG.HU

*„Fejlődőképes.”* Pollák *műszakirajz-tanárnő annak idején azokra a diákokra használta ezt a kifejezést, akiknek a műveiben legalább halvány jeleit fel lehetett fedezni az eredetileg leképezni kívánt objektumnak. A Magyarország.hu tényleg emlékeztet egy kormányzati portálra, sőt a fejlődés jegyeit mutatja: sok információ és az online ügyintézés elindításának lehetősége. Sorozatunk célja, hogy építő jelleggel kritizálja hazánk közérdekű weboldalait. A kritika pedig természetéből adódóan szubjektív elemeket is tartalmaz, így a szerző álláspontja nem feltétlenül egyezik meg az értékelt weboldal más látogatóinak, szerkesztőinek véleményével.*

SZÉLL ANDRÁS

Hírek, Párbeszéd, Ügyintéző, Európai Unió, Országinfó, az utóbbi hosszú ó-val (1. kép). Ezekkel a szekciókkal fogadja látogatóit a Magyarország.hu. Öt szekció, mindegyik beillik önálló portálnak is. Az információözön viszont azonnal zavart okoz. Nehéz eligazodni, és az sem segít, ha elővesszük a honlaptérképet: túl hosszú ahhoz, hogy használható legyen.




Nézzük inkább apránként! A színek rendben vannak, az oldal vizuálisan átlátható. Jó ötlet a link, amely az aktuális névnaptól a Magyar Elektronikus Könyvtár keresztnevek eredetével és jelentésével foglalkozó lapjára vezet, az aktuális időjárástól pedig az Országos Meteorológiai Szolgálat oldalára.

Érdekes megvizsgálni az oldal alján található Napi eszköztárat. Itt is sok használható hivatkozást találunk, de felmerülnek kérdések is. A szórakozástól – mozi, tv, színház stb. – vajon miért a Port weboldalára (**www.port.hu**) vezetnek a linkek? Pályázaton nyerte a lehetőséget a cég? Szótárként vajon miért a MorphoLogic (**www.mobidictionary.com**) oldala szerepel linkként mondjuk a Sztakié (**www.sztaki.hu/services**) helyett? Hogyan kerülnek magánvállalkozások linkjei a kormányzati weboldalra? Azt gondolom, ennek érdemes utánajárni. A Kapcsolatra kattintok, ahol találok egy kékszámot (2. kép). Az oldal szövege azt ígéri, ha hivatali időn kívül hívom fel a telefonszámot, és az üzenetrögzítőn meghagyom elérhetőségem, akkor visszahívnak. Az ígéret szép, és feltételezhetően be is tartják. Ha hagyunk az üzenetrögzítőn elérhetőséget, akkor visszahívnak. Csakhogy nincs üzenetrögzítő. A telefon kicsöng, aztán bont. (A cikk hétvégén készült – *a szerk.*)

A további nyomozást későbbre halasztom, inkább az angol, illetve a német nyelvre való átváltást szolgáló hivatkozásra kattintok. Kiderül, hogy csak az egyik szekciót, az Országinfót fordították le, ide ugrik az oldal. Viszont ha már a szekcióknál tartunk, haladjunk sorjában, s vegyük elsőként a Híreket!

# Hírek

A Magyarország.hu első pillantásra hírportálnak tűnik. Ez rögtön felvet néhány kérdést. Az első: vajon mi szükség arra, hogy állami pénzen hírportált üzemeltessünk? Mondhatnánk, hogy ez is közszolgálati feladat. Jogosultsága viszont csak akkor van, ha olyan információval szolgál, amelyről egyrészt más módon nem értesülhetünk, másrészt a tartalom értékes. Nézzük! A felső menüsor Hírek pontjára kattintva már láthatjuk a rovatokat is, amelyek eddig elbújtak a belépőoldal kavalkádjában. Közélet, Gazdaság, Kultúra, Tudomány, Egészség és Dossziék (3. kép). A teljes gombok helyett csak a feliratok kattinthatók, ami zavaró.

Nem ergonómikus a kereső sem. Alapértelmezésben csupán a Hírek szekció rovatai között kutathatunk (4 találat *Barroso* nevére), a keresés elvégzése után viszont előbukkan a részletes kereső, ahol az összes szekciót is kijelölhetjük (további 9 találat).

Ezeket a sorokat augusztus 7-én 15 órakor írom. Ebben az időpontban a Közélet rovat utolsó híre: Törökbálinti robbanás: miniszterelnöki részvét és ígéret. Felkerült 6-án. Gazdaság: Népszerű az álláskeresést ösztönző juttatás. Felkerült 6-án. Kultúra: Holland szimfonikusok a Kozma utcai börtönben. Felkerült 5-én. Tudomány: Ősszel 108 ezer új hallgató kezdheti meg tanulmányait. Felkerült július 21-én. Ez már igen kellemetlen (4. kép)!

Nézzük tovább! Egészség: Szívkatéteres laboratóriumot adott át az egészségügyi miniszter Szegeden. Felkerült 6-án.

Eddig közepes osztályzat. Hétvégén nincs frissítés, és egy-két rovat bizony rendesen le van maradva. Ennél bármelyik hírportál jobban teljesít. Ugorjunk tovább a Dossziék pontra! Nem nézem végig mindegyik alpontot, csak a lapunk szempontjából érdekeseket. E-kormányzat és Telekomliberalizáció. Az E-kormányzat dosszié utolsó bejegyzése: Honlap van, elektronikus ügyintézés még nincs az önkormányzatoknál. Felkerült március 10-én. Ehhez képest már nem is ráz meg, hogy a jobb oldali menüsor kiemelt bannerjére – E-kormányzat 2005 – kattintva egy 2003. szeptember 26-ai hírhez jutok, melynek címe: Társadalmi vitán hazánk ekormányzat-stratégiája. Bevezetője pedig így hangzik: A MeH Elektronikus Kormányzat Központ elkészítette az e-kormányzat 2005 stratégia és programtervét, amelyet társadalmi vitára bocsájtunk (5. kép).

Látható, hogy az „e-kormányzat" elírásra került a címben és a kiemelt linkben is. Avatott szemek számára ez az olvasószerkesztő hiányáról árulkodik. Végső kattintás jön. A Telekomliberalizáció dosszié utolsó bejegyzése: Márciustól negyedével csökkenhet az internetezés költsége. Felkerült 2003. február 12-én (6. kép).

Nos, ha ennyit tud egy állami pénzen üzemeltetett portál, akkor bizony el kell gondolkodnunk. Tényleg fel kellett vállalni, hogy a kormányzati portál híreket szolgáltasson? Nem lenne elég egyetlen információs oldal, ahol az állampolgárok az őket érintő közügyekről tájékozódhatnak?

# Párbeszéd

A Párbeszéd szekció hagyományos fórum a szokásos hőzöngésekkel, versekkel, miegymással. Egy csomó önkéntes mérvadó mondja egymásnak a magáét (7. kép).

„Az Informatikai Minisztérium Brunszvik Teréz által javasolt számítógépes rendszerét Keller László Úr ajánlja elfogadásra az ORSZÁGGYŰLÉS elé! Sajnos, nem nézik kihatásait! 1./ 70.000.-Ft+ Áfa a METRONÁL 2./ 400.000.-Ft+ ÁFA a METRONÁL is ! Más Kereskedésknél is ! A gép ára tisztességtelenül felemelve ! A Super CELERONNAK nevezett gépbe 15 éves 486-os alaplap téve, a RAM sem annyi, mint amit hírdetnek! Nem szegény ez az ország, ha 5-szörös az ára és (AZ ÁFÁBÓL 60.ezret leírhat!( Tudom bizonyítani bármelyik gép összeépítési adatait! A gépek vallanak! Nem tud MEO-t mondani a M.E.E.I. ! Nem mer felszólalni a VÁSÁRLÓK FÓRUMA ! VÁLLALOM A VÁD TANUJÁT ! KORMÁNY ELLENŐRZZE ! A PARLAMENT DÖNTSÖN ! TISZTESSÉGTELEN ÁRAK ! Legmélyebb tiszteletem mellett is EZ NÉPELLENES TETT !" (8. kép)

Mindez állami pénzen. A szekciónak egyedül az ad értelmet, hogy a szerkesztők rendesen végzik a dolgukat. Így ha valaki egy közigazgatási eljárással kapcsolatos kérdést tesz fel, akkor megkeresik a megfelelő köztisztviselőt, aki megadja a választ. „...Budapesten csak a Teve utcai OEP-nél lehet E111-hez (betegségbiztosítási igazolás EU-n belüli használatra) jutni, előírt igazolások bemutatása, várakozás után, munkaidőben...” Mire a válasz: „Az Országos Egészségbiztosítási Pénztár döntése értelmében a Fővárosi és a Megyei Igazgatóságokon lehet beszerezni az E111 elnevezésű nyomtatványt. Célszerű a kiváltásához szükséges igazolásokról előzetesen telefonon tájékozódni, így a postai úton kért nyomtatvány esetében is zökkenőmentes lehet az ügyintézés. A levélben megküldött kérelmeknél a szükséges iratok fénymásolatát is elfogadják.”

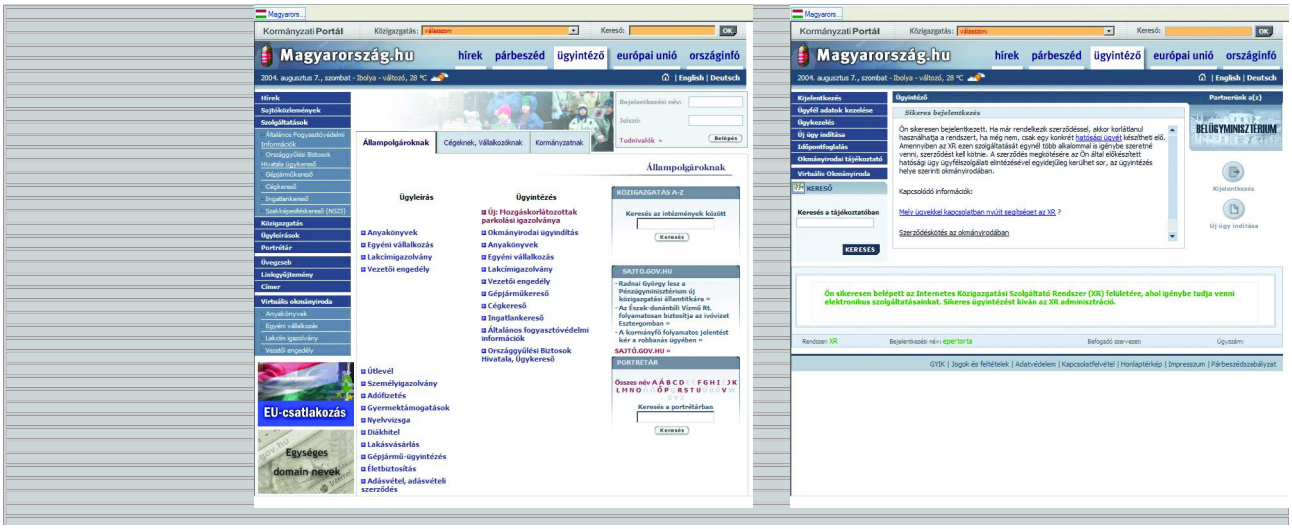
Nem sok, de valami. Sőt ha a Google-ben a magyar nyelvű lapok között rákeresek az E111 kifejezésre, akkor ezt a fórumot adja első találatként.

Hozzászólni a témákhoz egyébként csak saját, valódi személyes adatainkkal lehet, „akkreditáció” után. Ehhez meg kell adni a címünket, amelyre tértivevényes postai küldeményként megkaphatjuk a szükséges aktiváló kódot. Addig csak a böngészés marad.

# Ügyindító...

Helyesen így kellett volna elnevezni az Ügyintéző szekciót, merthogy elintézni valójában semmit nem lehet, de az egyes ügyeket el lehet indítani. Ez azt jelenti, hogy az adott ügyben időpontot tudunk kérni a rendszerbe kapcsolt okmányirodák egyikébe. Viszont vigyázni kell az ügyleírásokkal, mert azok sok esetben elavult információt tartalmaznak. Ilyen például a közös megegyezéssel történő váláshoz szükséges minta, amely szerint hétezer forintnyi illetéket kell lerónunk, miközben a valóságban már tízezer forint a tényleges összeg.

A szekcióba érkezve változik a design (9. kép). Ránk köszön az előző kormányzat által megálmodott **ekormanyzat.hu**. Domainszinten is igaz az azonosság, az ekormanyzat.hu ide van irányítva. Rengeteg a link, úgyhogy a közepébe kattintok: Ügyintézés/Vezetői engedély. Ehhez be kell jelentkezni a rendszerbe. Azt viszont nem lehet, legalábbis nem azzal a felhasználónévvel és jelszóval, amellyel bejelentkeztem a Magyarország.hu portálra. Adatbázisok, adatbázisok – nem baj, regisztrálok még egyszer. Választhatok az „egyszerűsített regisztráció” és a „természetes adatok alapján történő regiszt-



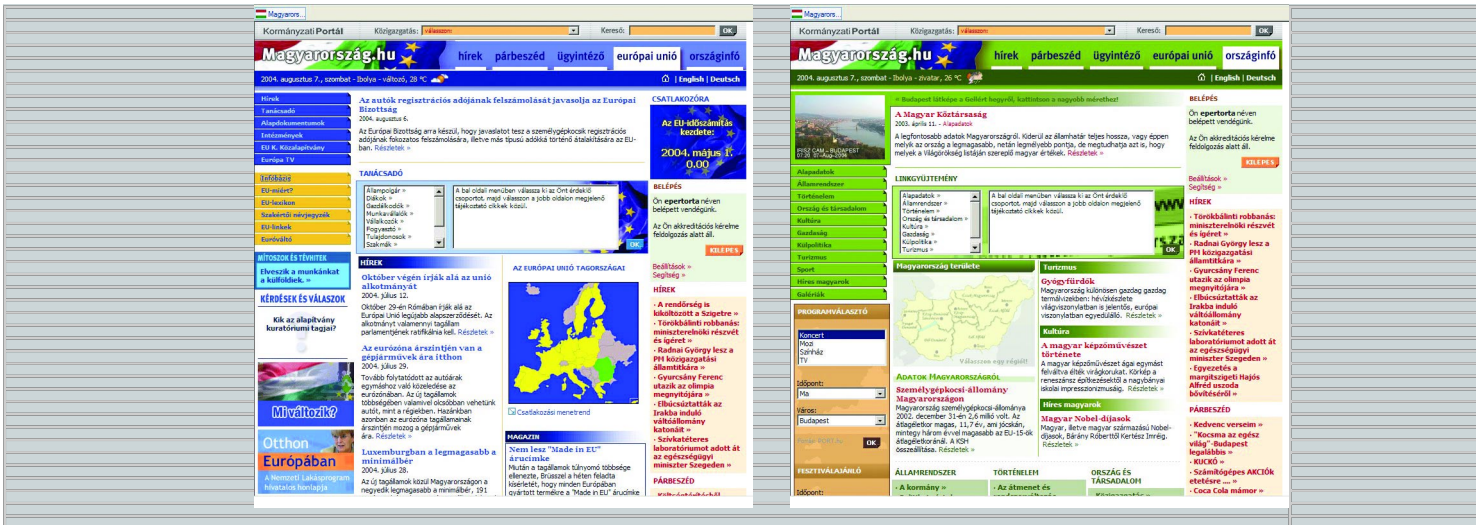
ráció” közül. Nem derül ki, mi lett volna az „egyszerűsített” módszer, mert egy kattintás után felirat tájékoztat róla, hogy még nem működik. Megadom „természetes adataimat”, és a kódot e-mailben kapom meg. Belépek. Két dolgot veszek észre. Az első, hogy lassú a rendszer, sokat kell várni egy-egy aloldal betöltésére. A második, hogy az Ügyintézés szekcióba való belépés után eltűnik a bal oldali menüsor, és csak a tényleges ügyintézésre vonatkozó linkek maradnak (10. kép). Tehát el lehet indítani a nemzetközi jogosítvány megszerzésének folyamatát, de az adott ügyre vonatkozó információk már nem érhetők el. Csak akkor bújnak elő ismét, ha a felső főmenüben ismét az Ügyintézőre kattintok, ebben az esetben viszont a rendszer kiléptet, jelentkezhetek be újra.

Tovább haladok nemzetközi vezetői engedélyem megszerzése felé. Egy űrlap kitöltése után időpontot foglalhatok a kiválasztott okmányirodában (11. kép). Az Ügyintéző tehát valóban kiváltja, hogy hosszas telefonálgatás árán kelljen időpontot egyeztetnem.

Az Internetes Közigazgatási Szolgáltató Rendszer (XR) a portálon található információk alapján kettős céllal jött létre. Egyrészt a tájékoztatást segíti, másrészt lehetővé teszi, hogy az ügyfelek – azaz mi, állampolgárok – elektronikusan előkészíthessék közigazgatási ügyeik intézését. Ezeket a célokat el is érte. Rengeteg információt találhatunk itt, és valóban elő tudjuk készíteni ügyeink intézését. Mindez azonban még távol van a valódi elektronikus ügyintézéstől. Rákattintok a Portrétár menüpontra a bal oldalon, majd a K betűre téved az egerem, s találkozom *dr. Kis Zoltán* portréjával és életrajzával, aki a portál szerint a Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium politikai államtitkára (12. kép). Akad ezzel is egy pici probléma: ő már június 30-ai hatállyal lemondott posztjáról. A minisztérium honlapján (**http://www.kvvm.hu/popup_oneletrajz.php?id=14**) szerepel is a helyes adat, *dr. Gombos András* tölti be a politikai államtitkár posztját.

# EU

Már nem lep meg, hogy az Európai Unió elnevezésű szekció is frissítésre szoruló, szerkesztetlen információhalmaz (13. kép). A Tanácsadó ablakban a Nők, majd a Karrieresélyek opciót választva például egyetlen, 2003. február 1-jén felkerült találatot kapok. Továbblépve hasonló a helyzet: a Tanácsadó szolgáltatás minden cikke 2003 elején került fel. Nyilván



azóta semmi nem változott például az EU-n belüli munkavállalás területén. Csak azt érteném, hogy miért kellett vállalni a dátumok kiírását...

Tovább böngészek, és arra a sajnálatos következtetésre jutok, hogy az Európai Unió szekciónak egyedül a Hírek alrovata frissül úgy-ahogy, az összes többinél – Tanácsadó, Alapdokumentumok, Intézmények, EU K. Közalapítvány, Európa TV – 2003 elején megállt az idő.

Akad ugyan egy-két jópofa szolgáltatás – mint például a „mítoszcáfoló", amely helyre teszi világképünket, ha eddig azt hittük volna, hogy „az EU francia összeesküvés a kontinens rabigába hajtására", vagy „az EU-ban a nagyok döntenek, a kicsik meg mennek utánuk", esetleg hogy a csatlakozással „elvész a magyar állam szuverenitása, oda nemzetünk nehezen kivívott függetlensége", de ez a szekció összességében a leggyengébb, inkább csak linkgyűjteménynek illik be.

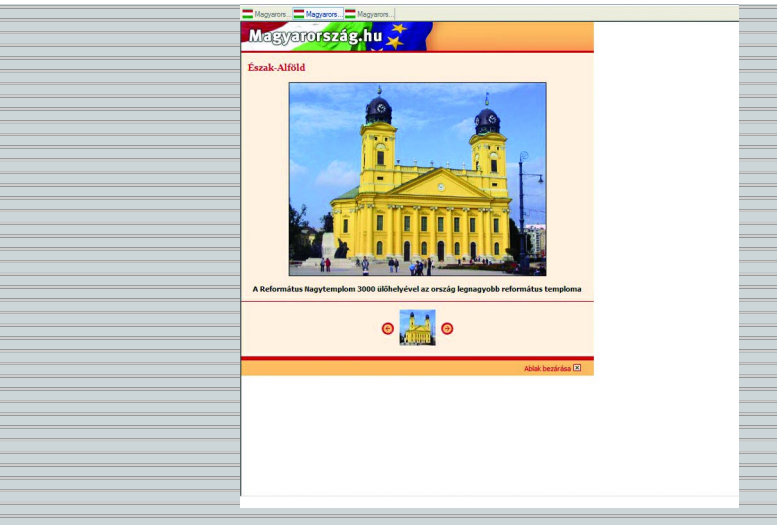
# Országinfó

Utolsóként az Országinfó szekció maradt. Játszom egy kicsit, és kipróbálok néhány webcímet. Az **orszaginfo.hu** az Euro Car Rental Bt. tulajdona, az oldal fejlesztés alatt áll. A **hungary.hu** viszont működik, és ide, az Országinfó szekcióba hozza a netezőket. Nem így az **ungarn.hu**, amely a BudaEstate Kft. tulajdona, és nem elérhető. A **hungary.com** egyébként szintén nem a Miniszterelnöki Hivatalé. Lehet, hogy okosabban kellett volna liberalizálni domainneveinket.

Az Országinfó lenne az a szekció, amelyet angol és német nyelven is behívhatunk, de csak félig-meddig az (14. kép). A magyar oldalon ugyanis több információ található, mint az idegen nyelvű változatokon. Magyar nyelvű történelmünk például Kr. e. 4000-ben kezdődik, az uráli népek közösségének felbomlásával (a finnugorok és a szamojédek szétválásával). Angolul és németül viszont a honfoglalástól indul minden, ami tartalmilag persze nem olyan nagy baj, csak szerkesztési következetlenségeket takar.

Akadnak egyéb hibák is. A nyelvek között váltva például mindig a főoldalra jutunk vissza, ha pedig az angol vagy a német változat után ismét magyarul kívánjuk megtekinteni az oldalt, a link visszavisz minket a Magyarország.hu főoldalára. Ha a magyar nyelvű oldalon kattintunk a Híres magyarok menüpontra, akkor első körben *Bartók Bélához* jutunk el, míg ha az angol vagy a német nyelvű oldalon tesszük ugyanezt, akkor a magyar és magyar származású Nobel-díjasok listájához. Ha a Galéria menü Észak-Alföld pontjára kattintunk, egyetlen képet találunk, a következő képaláírással: „A Református Nagytemplom 3000 ülőhelyével az ország legnagyobb református temploma" (15. kép). Persze aki tudja, hogy Debrecenben kell keresni az épületet, annak ez nem okoz gondot, az angol és német nyelvű látogatók számára pedig meg sem jelenik a menüpont. El kell ismerni: ezek a hibák nem olyan jelentősek, hogy megakadályozzák a portál használatát, ezzel együtt árulkodnak arról, hogy a szerkesztők nem a legalaposabb munkát végezték.

Végül akadnak gondok e szekció frissítésével is. Az egy főre jutó bruttó hazai termékre vonatkozó legfrissebb adat 2002-es, a mobil-előfizetők számára vonatkozóan pedig 2001-es.




# Zárszó

Kormányzati portálunk ma ennyire képes. A szerzőnek egy délelőttjébe került, hogy a felsorolt hibákat észrevegye. A Magyarország.hu nem egy tőkeszegény kisvállalkozás, így nem kell nagy gondolkodónak lenni a kép összerakásához. Adva van egy szervezet, ahol lenne pénz, munkaeszköz és munkaerő a hibák kijavítására, de a hibák valahogy mégsem kerülnek javításra. Ebben az esetben viszont a számonkéréssel lehet a baj.

Kizárólag a Magyarország.hu külső elemzése alapján eljuthatunk arra a következtetésre, hogy a portált senki sem érzi szívügyének.

Mindezzel együtt el kell ismerni a kormányzati portál érdemeit is, amelyek között talán a legfontosabb, hogy létrejött az elektronikus ügyindítás lehetősége. Elismerésre méltó a kizárólag személyes adataink megadásával használható fórum is, amely az anonimitás kizárásával valódi párbeszédet tud generálni a közigazgatás szereplői és az állampolgárok között. Végül pedig a Magyarország.hu valóban rengeteg információt és pozitív kezdeményezést tartalmaz, s így tényleg hasznára van a társadalomnak. A frissítés hiánya és a szerkesztés következetlensége azonban megengedhetetlen, mivel aláássa hazánk hivatalos internetes megjelenésének hitelességét.

Információink szerint a Magyarország.hu szeptemberben megújítja arculatát, és frissíti tartalmát. Reméljük, hogy a megújított oldalt már jobban fogják gondozni szerkesztői.

Szerkesztőségünk utánajárt a cikk arra vonatkozóan felvetett kérdésének is, hogy vajon hogyan kerülhetnek fel magánvállalkozások linkjei a Kormányzati Portálra. A Port.hu vezérigazgatójával, *Veszelovszki Zsolttal* készített interjúnkat a következő oldalakon olvashatják.

# LINKELNEK

*Kritizátor: Magyarország.hu című cikkünk írása közben felmerült a kérdés, hogy hazánk kormányzati portáljára milyen módon kerülnek fel magánvállalkozások linkjei. Fizetnek ezek a cégek azért, hogy a Magyarország.hu népszerűsítse az általuk üzemeltetett weboldalakat? Vajon a Magyarország.hu szerkesztősége kötött szerződést ezekkel a vállalkozásokkal, amely garantálja, hogy a linkként szereplő oldalakon nem található olyan tartalom, amely alááshatná a kormányzati portál hitelességét és tekintélyét? Veszelovszki Zsoltot, a Port.hu-t üzemeltető Port Computer Rt. vezérigazgatóját erről kérdeztük.*

**SZÉLL ANDRÁS**

***– A Magyarország.hu főoldalán, a Napi eszköztárban megtalálható linkek közül több – például a tv- és a színházműsor – a Port.hu oldalaira vezet. Hogyan kerülhetnek fel a kormányzati portálra egy magánvállalkozás linkjei? Talán a Port.hu jutalékot fizet a kormányzati portál által generált látogatószám-növekedés után, mint az affiliate marketing rendszerű megállapodásokban szokás? Esetleg pályázaton nyerte el a lehetőséget?***

– Lehetne úgy fogalmazni, hogy a Port, illetve más magánvállalkozások, amelyek linkje szerepel a Magyarország.hu oldalain, valamilyen előnyhöz jutnak ezáltal, hiszen növekszik a látogatottságuk. Akár kérhetné a kormányzati portál, hogy a tőlük érkező látogatók után valamilyen jutalékot fizessünk. Viszont önmagában annak, hogy ott egy link a kormányzati oldalakon – főként annak fényében, hogy látogatottságuk nem vetekszik más nagy site-okéval –, elhanyagolható az értéke. Nem tiltakoznék, ha nem lenne ott a szolgáltatásunk.

A valóságban az történt, hogy a Magyarország.hu szerkesztői végiggondolták, mely szolgáltatások, weboldalak a legjobbak az adott területeken, és elhelyezték azok linkjeit. Ezzel csak az a gond: nem hiszem, hogy a kormányzati portálnak ez lenne a szerepe. Sokkal hasznosabb volna, ha egyfajta katalizátorként működve a szóban forgó oldalakat üzemeltető cégeket rá tudná venni, hogy még jobb minőségben szolgáltassanak – nyilván ehhez pénzt is rendelve. Ebben az esetben pedig már az is igaz, hogy pályázati rendszerben kellene eldönteni, kinek a szolgáltatásai legyenek elérhetők a kormányzati portálon keresztül.

***– Tehát a Magyarország.hu szerkesztői szubjektíven, saját preferenciáik alapján döntenek arról, hogy milyen linkeket helyeznek el a kormányzati portálon. Ráadásul semmilyen szerződés nem köti őket a kapcsolódó oldalak üzemeltetőihez, tehát ha holnap valamelyik csődbe menne, és a domaint megvásárolná egy másik cég, akkor akár oda nem illő tartalmak is elérhetők lennének a Magyarország.hu-n keresztül. Ez a példa persze eltúlzott, de az Est Média is nyugodtan tiltakozhatna, hogy a Port.hu helyett miért nem az Est.hu szolgáltatásai érhetők el a kormányzati portálról...***

– Ez a vita nagyon messzire vezetne, és mielőtt elkezdődne, kijelentem: nem bántódnék meg, ha a kormányzati portálon a Port.hu linkjeit az Est.hu linkjeire cserélnék. Bőven elegendő számunkra, hogy a magyarországi weblapok programajánló linkjei (tv, mozi, koncert, színház, rádió, étterem) 95 százalékban a Port.hu-ra mutatnak, vagyis a magánkézben lévő oldalak minket ítélnek a legjobbnak.

***– Látogatóiknak mekkora hányada érkezik a kormányzati portálról?***

– Nem hiszem, hogy néhány tized százaléknál több, tehát teljesen elhanyagolható. Eleve nagyon kevés látogatónk érkezik kívülről, a többség direkt módon keresi fel a Port.hu-t.

***– Tartják a kapcsolatot a Magyarország.hu szerkesztőivel?***

– Amikor megláttuk, hogy szolgáltatásunk linkjei felkerültek a portálra, megkerestük a szerkesztőséget, és javasoltuk, hogy kössünk szerződést, használják mélyebben, és fizessenek a szolgáltatásokért. Ez másfél évvel ezelőtt volt, ám megkeresésünkre nem érkezett válasz.

***– Mindezek alapján az internet mely területei szorulnának rá jobban a kormányzat támogatására?***

– Úgy gondolom, hogy Magyarországon a hozzáférés támogatása után végre segíteni kellene a tartalomszolgáltatást is. Mivel eddig nem történt jelentős előrelépés ezen a területen, a kormány is nehéz helyzetbe hozta önmagát, ugyanis a tartalomszolgáltatással foglalkozó cégek többsége az elmúlt években pályázatképtelenné vált. Komoly stratégiára lenne tehát szükség, mert az internetfelhasználók száma ma a tartalom hiánya miatt nem növekszik. Ha megnézzük, hogy az internet hazai szegletében milyen tartalmak érhetők el, akkor

a töredékét fogjuk találni annak, ami például a nyomtatott sajtóban fellelhető. Sokkal előrébb tartanánk ma a tartalomszolgáltatásban, ha az elmúlt években lett volna komoly állami támogatás.

***– Az elektronikus ügyintézés lehetősége vonzóvá teheti az internetet azok számára is, akik korábban nem használták. Kormányzati portálunkon eddig az elektronikus ügyindítás lehetősége valósult meg, ez pedig még messze van a valódi elektronikus ügyintézéstől. Ön hogyan értékeli az elért eredményeket?***

– Nem róható fel a kormányzati portálnak, hogy még nem lehet elektronikusan végigvinni az ügyeket, hiszen terveik között csak az ügyleírás és az ügyindítás megteremtése szerepelt. Az pedig nagyon messzire vezető kérdés, hogy az ügyindítás lehetőségének megteremtése mekkora haszonnal jár. Lehet azon is vitatkozni, hogy jól vagy rosszul oldották-e meg, amit vállaltak, de hangsúlyozni kell, hogy valami elindult. Sokat tanultak ezekből a projektekből azok a szereplők, akik dolgoztak bennük, így nagy lehet e fejlesztések áttételes társadalmi haszna is.

***– A tartalomszolgáltatás terén mely más területek kaptak eddig méltatlanul kevés figyelmet?***

– Csak a mi környékünkön körülnézve: nincsenek például adatbázisaink. Óriási ereje lenne egy teljesen integrált térinformatikai rendszernek, amelyhez kulturális és egyéb adatbázisokat lehetne kapcsolni. Még egy példa: fővárosi szinten nincs integrált színházjegyrendelő rendszer. Továbbá nincsenek kódjaink a földrajzi helyekre. Nem tudunk egyértelműen azonosítani olyan helyeket, mint Tokaj-Hegyalja. Ez pedig elengedhetetlen ahhoz, hogy az adatbázisokat egymáshoz tudjuk illeszteni, hogy azokat összefogó, leíró (meta)adatbázisokat tudjunk létrehozni. Jelen pillanatban nagyrészt integrálatlan, integrálhatatlan a magyar adatvagyon.

Egyes részterületeken persze kialakultak megfelelő rendszerek, ilyen például a filmkód. Ha azt mondom, szeretnék beszélgetni a Fogoly című filmről, akkor így még nem egyértelmű, hogy mire gondolok. De ha a 14 688-as filmről beszélek, az már igen. Egyébként ebből a szempontból a Magyarország.hu nagyon nagy előrelépést jelent. Hatalmas adatbázisok lettek elérhetők kívülről is. Kapcsolódtak például a cégadatbázishoz, a BM egyes adatbázisaihoz, a földhivatali adatbázisokhoz és így tovább. Ez nem volt egyszerű feladat, hiszen a legtöbb helyen még a helyi adatbázis is hiányzott, és sok illesztőfelületet létre kellett hozni. Azt gondolom tehát, hogy egyszer még ki fog alakulni egy igazán jó kormányzati portál.

# Információs közvagyon

## – avagy a Nagy Népi Memória

***Valószínűleg minden ember fantáziáját megmozgatta már, hogy milyen temérdek információs kincset halmozott fel az emberiség a történelem folyamán. Ha a kört csak Magyarországra szűkítjük, akkor is a felmérhetetlenség falába ütközünk. Bár mindent nem ismerhetünk meg, annak az igénynek a teljesítése talán nem lehetetlen, hogy egyszer mindent hozzáférhetővé tegyünk. Egy ilyen „tudás fájának" a csemetéjét ültették el két éve a Nemzeti Digitális Adattár (NDA) programjával. A rendszer elkészült, feltöltése folyamatban, s a lelkét adó keresőmotor fejlesztésének első szakasza is lezárult. Nincs még kész, de már érdemes kipróbálni az nda.hu weboldalon.***

A Nemzeti Digitális Adattár – a honlapján olvasható definíció szerint – „a nemzeti kultúra fenntartása és továbbélése szempontjából kiemelkedően fontos értékek, dokumentumok, adatbázisok, szolgáltatások digitális környezetbe történő átmentésére, digitális fenntartására, megőrzésére törekszik".

Könnyű lenne azt állítani, hogy azért került most napirendre ez a „népmemória", mert először áll rendelkezésünkre a vágy eléréséhez szükséges (számítás)technika, de ennél azért többről van szó. Az információs korszakba – és az Európai Unióba – lépve az előnyök mellett ott sokasodnak az olyan új kihívások is, mint a társadalom kulturális integritásának fenntartása vagy a digitális szakadék megszüntetése. A nemzeti emlékezet fenntartásának, a kulturális örökség megőrzésének és az erős, modern nemzeti identitás felmutatásának feltételeit alapvetően megváltoztatták az infokommunikációs technológiák. Ezek teremtették meg a lehetőséget. A kötelesség pedig az állam számára az, hogy a lehető legszélesebb kör számára elérhetővé tegye azokat a tudástermelő eszközöket, amelyek hozzájárulnak a mobilitási esélyek kiegyenlítéséhez.

Ha európai uniós egységben szemléljük, akkor céljaiban az NDA a maastrichti szerződésben foglalt közösségi kultúrpolitikai szándékot is tükrözi, amely az európai kulturális örökség és közvagyon megőrzésére, a kulturális interakciók ösztönzésére koncentrál. EU-tagországként az NDA programjával szervesen kapcsolódhatunk mind a digitalizációs technológiai megoldásokat ösztönző, mind a kulturális értékek védelmére koncentráló közösségi programokhoz (például IST, eCulture, eContent). Az NDA sikere nemcsak uniós felkészültségünk bizonyítékaként, hanem az európai közösségben való aktív részvételünk biztosítékaként is szolgálhat azáltal, hogy példaértékű tapasztalati tőke és tudás felhalmozását teszi lehetővé a bevont köz- és magánszereplők, illetve intézmények számára.

## Startoló adatok

A Nemzeti Digitális Adattárban elsőként elérhető tartalmak az IHM által támogatott intézmények dokumentumaiból kerültek ki: A38 (digitális kulturális műhely), Országos Széchényi Könyvtár, Magyar Távirati Iroda (híradatbázisok összehangolása), Szabadtéri Néprajzi Múzeum, Magyar Rádió, TÁRKI (NDA-kompatibilis társadalomtudományi adatbank), Magyar Mozgókép Közalapítvány (magyar filmadatbank), Neumann Ház (szakirodalmak digitalizálása), Budapest Music Center, Centropa Magyarország (családtörténeti adatbázis), Budapest Holocaust Múzeum.

A kulturális és egyéb tartalmak digitalizálására az IHM több pályázatot is kiírt. Itp-2: nemzeti kulturális értékeink megörökítése, az elektronikus világban történő megjelenítésének elősegítése (123 nyertes); Itp-8: a digitalizálással megmenthető, pusztulófélben lévő kulturális emlékek feldolgozásának elősegítése (57 nyertes); Itp-11: az oktatásban használható tartalmak létrehozása és azok adatbázisban való megjelenítése (67 nyertes).

# Mindenki részt vehet

Merthogy a Nemzeti Digitális Adattár nem olyan mindentudó és mindenható állami képződmény, amely birodalomként maga alá gyűri a szuverén kezdeményezéseket. A Magyar Információs Társadalom Stratégia digitális tartalomfejlesztésre vonatkozó koncepciójának részeként az NDA elsődleges feladata, hogy egységes keretrendszerrel támogassa a nagyrészt a közszféra által finanszírozott digitalizálási munkát az adatvagyon minél hatékonyabb hasznosulása érdekében. Ez a tartalomfejlesztési keretrendszer infrastruktúrát, egységes szabványt és nem utolsósorban láthatóságot biztosít a kulturális és egyéb, közérdeklődésre számot tartó anyagok számára, illetve lehetővé teszi az érdeklődők könnyű és egységes hozzáférését. Az adattár olyan metaarchívomot hoz létre, amely a már meglévő, illetve a közszférában folyamatosan keletkező, valamint egyéb közérdekű adatbázisok, tartalomszolgáltatások informatikai kooperációján alapul.

A rendszerhez csatlakozhatnak az üzleti és nonprofit magánkezdeményezések is, de ekkor természetesen vállalniuk kell, hogy az NDA ajánlásainak megfelelő, nyílt szabványokra épülő digitalizálást végeznek, alkalmazzák az adattár többszintű hozzáférési politikáját, a digitalizált állományok indexelése és leírása pedig követi a meghatározott rendszert.

A tévedések elkerülése érdekében a program gondozói fontosnak tartják leszögezni, hogy az adattár voltaképpen nem egy digitális archívum, sokkal inkább olyan kezdeményezés, amelynek eredményeként az archívumok szintjén magasabb fokú kooperáció, az ügyfelek szintjén pedig magasabb fokon integrált, illetve jóval szegmentálhatóbb tartalomhasználat válik lehetségessé.

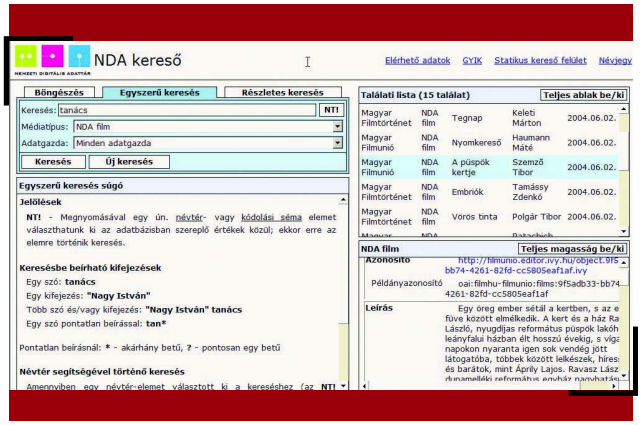
Talán joggal merül fel a kérdés: az NDA miben és miért más, mint a digitális világban már jelenleg is létező archívumok, szolgáltatások, hiszen a digitális kultúra eddigi építkezése során ugyanúgy dokumentumokat, adatbázisokat, szolgáltatásokat tettek elérhetővé a felhasználók számára? Bár a digitálisan elérhető tartalmak bővítése nyilván kiemelt helyen szerepel a projektben, annak újszerű és egyedi célja a rögzített anyagok közötti minél magasabb fokú integráció. Ez nem annyira a digitális tartalmak oldaláról, mint inkább az NDA partnerintézményei közötti kommunikációs, együttműködési lehetőségek felől érthető meg és érhető el igazán.

# Keresőmotor és metaadatok

Az ország „memóriája” a nyitottság, az önszerveződés, az újrahasznosítás, illetve a tartalomintegráció révén több területen és többféle értelemben magasabb szintre emeli közgyűjteményeink, kulturális adatbázisaink, államigazgatási adatvagyonunk, nemzeti tudáskészletünk értékét. Az NDA hálózaton keresztül elérhető, interaktív és multimédiás képességekkel rendelkező, digitális dokumentumokra épülő, szabványos metainformációs rendszer használatán alapuló, osztott adatkezelés elvén működő információs rendszer.

Bár a hálózaton keresztül elérhető tartalmak épp az összekapcsoltság révén alakítják ki azt az érzetet, hogy a hálózat segítségével minden hozzáférhető, a szakemberek mégis azt állítják, hogy szemantikai értelemben a jelenlegi szolgáltatások egymástól elszigeteltek. A stratégiai cél éppen az egymás mellettiség megszüntetése.

A jelenlegi tartalmak egy része statikus módon áll elő, illetve statikus állapotban érhető el. A statikus dokumentumokat szolgáltatók teljes mértékben „kiterítik” saját tartalmaikat a felhasználók előtt, ezért azokat teljes mértékben fel lehet térképezni. Ez a statikus világ bejárható, feltárható, indexelhető a hagyományos keresőmotorokkal, aminek eredményeként a különböző kereső- és navigációs szolgáltatások képesek lehetnek a felhasználók számára segítséget adni a tájékozódáshoz. Ebben a statikus térben azonban a különböző tartalmak, szolgáltatások integrációjának esélye nagyon kicsi, mivel közöttük a tartalmi, szemantikai kapcsolódás lehetősége nincs biztosítva.




Tartalmi kapcsolatra csak akkor van lehetőség az effajta dokumentumok között, ha az azokhoz valamilyen módon hozzárendelt leíró adatok (metaadatok) ezt lehetővé teszik. Menedzselésük azonban már adatbázisok igénybevételét kívánja meg. Az integrációt nem a dokumentumok tartalma, hanem azok metaadatai biztosíthatják.

Az NDA működési modellje a nemzetközi tudományos közösség együttműködésével kiformálódott, újszerű publikálási lehetőséget kínáló, az Open Archive Initiative (OAI) által kidolgozott logikán alapul, melynek lényege az adat- és szolgáltatásgazdai funkciók szétválasztása. Az adatgazdák (archívumok) azok, akik őrzik a digitális tartalmakat, dokumentumokat, illetve szabványok alapján ők állítják elő, és tartják karban a leíró információkat. Az OAI-elv szerint a tartalom az adatgazdák birtokában marad, ám a leíró adatok szintjét meg kell nyitni szabad felhasználásra a szolgáltatásgazdák számára. Ez utóbbi mozzanat miatt beszélhetünk nyílt archívumi modellről, amelynek működtetése azért fontos, mert a leíró adatok (metainformációk) szabad felhasználásával biztosítható igazán, hogy a legkülönfélébb közösségek mindenkori szolgáltatási igényeit ki lehessen elégíteni. A rendszer tehát maximálisan tiszteletben tartja az intézmények önállóságát.

amely már bekerült a digitális kultúra világába.

A végső produktum nem egy metaarchívum, nem az archívumok archívuma, amely egybefogja és helyettesíti az összes memóriaintézményt, de jelentősen megkönnyíti az egyre bővülő magyar digitális tartalomban való eligazodást.

Az NDA a magyar kultúra értékeit emeli át a digitális kultúra világába. Elsődleges célja a magyar nyelvű kultúra iránt érdeklődő közösség igényeinek kiszolgálása, amit lényegében a magyar nyelvű dokumentumok digitalizálásával tehet meg, de a magyar kultúra láthatóságának megteremtése végett, a határok nélküli virtuális térben a magyar digitális kultúra nemzetközi jelenlétének biztosítása végett felügyeli és biztosítja, hogy a dokumentumaink tartalmi és formai jellemzőit leíró információk angol nyelven is elérhetők legyenek a magyar kultúra iránt érdeklődők számára.

A program lényegében tudatos és folyamatos törekvés a tartalomipar infrastruktúrájának kiépítésére, folyamatainak szabályozására, a mindehhez szükséges szabványosítás menetének, kereteinek formálására, fenntartására, folyamatos támogatására. Az NDA nem egy projekt, amely valamely állapot elérése esetén lezárulhat, hanem egy folyamat, amelynek nem lehet vége mindaddig, amíg a nemzeti kultúra digitális reprezentációját fenn akarjuk tartani. Az NDA egy jelszó beteljesítése, amely egyszerre fejezi ki a digitális korszak technokulturális jellegét, különös kettősségét, azt hirdetve: tartalom mindenekfelett, infrastruktúra „mindenekalatt".

## Mi nem az NDA?

A dolgok értelmezésének egyik módja, ha összefoglaljuk, hogy mivel nem szabad azonosítani vagy összetéveszteni azokat.

Az NDA például nem egyszeri vagy többszöri erőforrás-elosztás, bár az adattár akkor lehet sikeres, ha megfelelő erőforrásokat tud biztosítani nemzeti kultúránk digitalizálása érdekében.

A Nemzeti Digitális Adattár nem elsősorban tartalomtámogatás, bár komoly mértékben támogatni kívánja a magyar digitális tartalom fejlődését.

Nem gigaarchívum, amely magába olvaszt minden, a magyar kultúra számára értékes digitális tartalmat, de az NDA hozzásegít ahhoz, hogy mindenki minden olyan tartalmat elérhessen,

## Digitális időtállóság

Az NDA berkeiben úgy vélik, hogy érdemes kimondani egy fontos elvet: amíg nem tudjuk biztosan, hogyan lehet „házilag" tartósan megőrizni digitális dokumentumainkat, addig azok tartalmát a lehető legegyszerűbb digitális formában archiválni kellene, aminek révén biztosítani lehetne a mindenkori újrahasznosítás lehetőségét.

Furcsa módon ennek az elvnek az alkalmazása sok esetben a tartalmat előállító cégek érdekében, az alacsony színvonalú informatikai kultúra ellensúlyozására is történhetne. A médiában ugyanis igen sokszor elkövették azt a hibát, hogy vagy eleve nem is törődtek az archiválás kérdésével, vagy ha igen, akkor nem megfelelő informatikai megoldásokat választva sok esetben idővel elveszítették saját digitális állományaikat. Márpedig ha a technológiai lehetőség megszületése óta létezne egy átfogó archiválási megoldás, sokkal több tartalom maradt volna fenn, és lenne ma elérhető.

Talán épp ezért ésszerű az a javaslat, hogy – a digitális kötelés példány elképzelésének analógiájára – minden, eredetileg más publikálási csatornára készített dokumentum digitális példányát adják be az NDA-archívumba is.

# SEREGSZEMLE INFOMARKET – HARMADSZOR

*A nagy múltú, hagyományait őrző BNV évről évre új elemekkel bővül. Idén minden eddiginél látványosabb a program: koncertek, interaktív játékok, show-elemekkel tarkított bemutatók, nyereményjátékok várják a közönséget. A vásárral egy időben pedig immáron harmadszor rendezik meg az InfoMarket információtechnológiai és telekommunikációs kiállítást.*

A BNV-n hagyományosan számos árucikket kedvezményes áron kínálnak a gyártók és a kereskedők. Érdemes tehát nézelődni, vásárolni, s a „vásárfia" mellett értékes, jól használható ötletekkel is gazdagodhatnak a nézelődők. Idén először mutatkozik be a Lakberendezők Országos Szövetségével együttműködésben megrendezett Trendsziget, ahol stílusteremtő enteriőrökbe pillanthatnak be az érdeklők. Az otthont építeni, szépíteni, berendezni vágyók mellett a szabadidő és a divat, a BNV Piactéren pedig a vásári apróságok iránt érdeklődők is találnak kedvükre való portékát.

## Újra InfoMarket

A tavalyi rendkívüli érdeklődésre való tekintettel ebben az évben is információtechnológiai és telekommunikációs vásár kíséri a BNV-t. Az InfoMarketen kilenc napon át lehet konzultálni a szakemberekkel, kipróbálni, megvásárolni a játékokat, a kapcsolódó hardver- és szoftverkiegészítőket, valamint megismerni a kiállítás újdonságaként szereplő e-book szolgáltatást. A telekommunikációt többek között az egyik legnagyobb mobilszolgáltató képviseli. A Sulinet-termékeket forgalmazó számí-

***Tematika***

Házépítés (A, D pavilon)
- »Építési anyag, szerszám
- »Fűtés- és klímatechnika
- »Szanitertechnika
- »Uszoda- és szaunaberendezés
- »Készház, készépítmény
- »Lakásbiztonság

Kertépítés (B szabadterület)
- »Építési anyag, szerszám
- »Kertépítés, -tervezés

Lakberendezés (A pavilon)
- »Design Stúdió
- »Bútor
  - »»Szobabútor
  - »»Konyhabútor
  - »»Fürdőszobabútor
  - »»Irodabútor
  - »»Beépített bútor
  - »»Kerti bútor
- »Lakástextília
  - »»Szőnyeg
  - »»Függöny
  - »»Ágynemű
- »Lakásvilágítás
- »Háztartási gép
- »Asztali teríték
  - »»Asztali dísz
  - »»Étkezési teríték
- »Főző-, sütőedény

Szabadidő (B, C pavilon)
- »Játék
- »Hobbi
- »Egészséges életmód
  - »»Sportszer
  - »»Szabadidőcikk
  - »»Szolárium
  - »Táplálékkiegészítő
- »Hangszer és házi stúdió
- »Fotótechnika

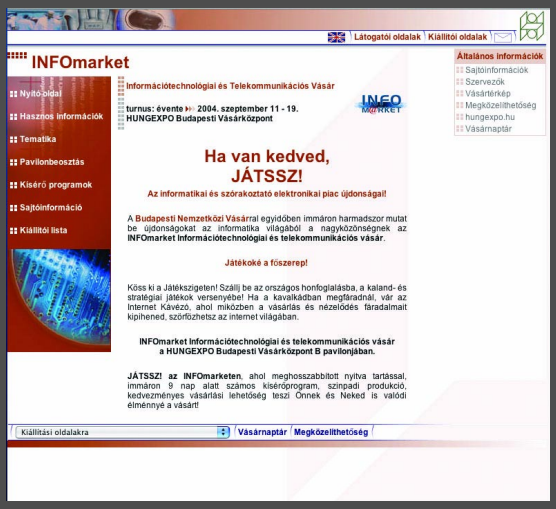
Szórakoztatóelektronika (F pavilon)
- »Intersound

Művészeti és kulturális termék (A, C pavilon)
- »Kézműves termék
- »Festmény, kép, képkeret
- »Iparművészeti termék
- »Könyv, kiadvány

Divat – stílus (C pavilon)
- »Ruházat
- »Cipő
- »Kiegészítő
- »Ékszer
- »Kozmetikum

Lakossági szolgáltatás (A, 16 pavilon)
- »Víz- és energiagazdálkodás
- »Banki tevékenység
- »Ingatlanforgalmazás
- »Érdekképviseleti szervezet

BNV Piactér (C2 pavilon)




tástechnikai cégek részvételére ismét számítanak a szervezők. A szervezés folyamatban van, a június végéig beérkezett jelentkezések alapján az InfoMarket kiállítói területe eléri az 1000 négyzetmétert, ahol – hazánkban egyedülálló módon – 150 darab hálózatba kötött számítógépen lehet kipróbálni a legújabb játékokat.

# *Az I. Honfoglaló Verseny döntője*

A Hungexpo Rt. és az AB-MM Kft. közös szervezésében kerül sor Magyarország első országos Honfoglaló Versenyére, amely stratégiával ötvözött internetes kvízjáték. Az egész nyáron zajló előselejtezők eredményeként a kiállításon naponta több száz versenyző fog küzdeni egymás ellen a különböző műveltségi kérdésekre alapuló társasjátékban, amelynek döntőjére a zárás napján kerül sor. Az érdeklődés óriási a verseny iránt, naponta több ezren látogatják a honlapot, és játszanak az egyre népszerűbb játékkal. Az előzetes tervek alapján 100 PC-n játszhatnak a bejutott résztvevők, neves médiaszemélyiségek bevonásával, valamint értékes nyereményekért folyik majd a küzdelem 9 napon keresztül a vásárközpontban.

Jelentkezés és bővebb információ: **www.honfoglalo.hu**

# *Sony PlayStation-bemutató*

Magyarország legnagyobb konzolforgalmazó multicége az idei kiállításon ismét nagyszabású bemutatót tervez. A nagy sikernek örvendő PS2-n futó játékok mellett a vásáron mutatja be legújabb, európai forgalomba került játékait is.

# A kiállítók listája

## az adat- és telekommunikáció, az információtechnológia és a szórakoztatóelektronika területén, a szeptember 3-ai állapot szerint.

***Adat- és telekommunikáció***

P-Sat Hungary Kft. – B pavilon, 10/E stand
Szarvas GSM – B pavilon, 1/H stand
Secret Control GPS Kft. – B pavilon, 2/H stand

***Információtechnológia***

BalaBit IT Kft. – B pavilon, 6/C stand
Color Image Kereskedelmi és Szolgáltató Bt.
– B pavilon, 2/F stand
Fővárosi Közlekedésbiztonsági Társaság (BRFK-FKBT)
– B pavilon, 2/H stand
Galaktika Net Shop Kft. – B pavilon, 4/D stand
Sony Hungária Kft. – B pavilon, 9/A stand
Hadrianus Kft. – B pavilon, 1/C1 stand
Multimédia Magyarország Kft. – B pavilon, 4/C stand
GEMS Kft. – B pavilon, 6/H stand
Zhuhai Yingke Computer Technology Co Ltd.
– B pavilon, 1/E stand
Térképtár Kft. – B pavilon, 1/G stand
DOCTUS Tanácsadó és Oktató Bt. – B pavilon, 4/D stand
Sicontact Kft. – B pavilon, 6/E stand
Incash Rendszerház Kft. – B pavilon, 6/D stand
Ügyviteli Rendszer Kft. – B pavilon, 1/A stand
Automex Multimédia Kft. – B pavilon, 9/B, 10/A stand
Arcanum Adatbázis Kft. – B pavilon, 6/F stand
AB-MM Szolgáltató Kft. – B pavilon, 5/A stand
Prakticomp Számítástechnikai Kft. – B pavilon, 3/E stand
Netdimension Hungary Kft. – B pavilon, 2/G stand
Mail Hungary Számítástechnikai Kft. – B pavilon, 2/E stand
Com-tech o.a. Kft. – B pavilon, 2/D stand

***Szórakoztatóelektronika***

Soltész Reklám Kft. – F pavilon, 101/C, D stand
Audiotec Fischer GmbH – F2 pavilon, KH/5 stand
Case Trade Kft. – F pavilon, 101/A stand
Globiz International Kft. – F pavilon, 102/B stand
Ground Zero GmbH – F pavilon, 102/A stand
Kácsa Audió Kft.– F2 pavilon, KH/6 stand
Megavox Kft., Clarion – F pavilon, 201/A stand
Showtechnic Hungary Kft. – F2 pavilon, KH/6B stand
Somogyi Elektronic Kft. – F pavilon, 202/B stand
Trans-automat Kft. – F pavilon, 101/B stand
Video-Part Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. – F pavilon, 104/A stand

# PC-s játékok bajnoksága

Magyarország legnagyobb játékszoftver-forgalmazó cége, az Automex Kft. a szeptemberi kiállításon szintén nagyszabású produkcióra készül. A hálózatba kötött 50 PC-n mind a profik, mind az amatőrök kipróbálhatják képességeiket a legújabb fejlesztésű játékprogramokban.

***Kapcsolódó webcímek:***
***www.bnv.hu***
***www.infomarket.hungexpo.hu***

***Hasznos információk***

***Pontos helyszín:*** *Hungexpo Budapesti Vásárközpont, 1101 Budapest, Albertirsai út 10. (Expo tér 1.)*
Időpont: 2004. szeptember 11-19. (szombattól vasárnapig).
Nyitva tartás: naponta 10-től 18, szeptember 16-án, csütörtökön 10-től 19 óráig.

***Megközelítés:*** *metróval a Őrs vezér térről a vásárbejáratokig közlekedő körforgalmú Expo-járattal, a Blaha Lujza tértől a 37-es villamossal. Személygépkocsival a belváros felől, a Kerepesi útról. (A MÁV 50%-os kedvezményt biztosít a rendezvényre utazó látogatóknak!)*

***Bejáratok:*** *I., II., III. kapu. SMS-játék jegyátvétel: I. kapu.*

***Napi belépőjegy:*** *850 forint, családi belépőjegy (2 felnőtt + 2 gyerek): 1700 forint, kedvezményes belépőjegy (diákok, katonák, nyugdíjasok): 600 forint, délutáni jegy (hétköznapokon 16 órától): 400 forint. 70 év felett a belépés ingyenes.*
A katalógus ára: 1100 forint.
Parkolás: a napi parkoló 600 forint, az óradíjas parkoló 2 forint/perc.

# Maximalizált haszon

## Partnercentrikus internetes kereskedelmi rendszer

***A NetDimension Hungary Kft. az InfoMarket információtechnológiai és telekommunikációs vásár B pavilonjának 2/G standján mutatja be az érdeklődők számára [IBIS] elnevezésű, internet alapú rendeléskereskedelmi rendszerét.***

A 2003-ban alakult NetDimension standjára érdemes ellátogatni, mert az [IBIS] rendszer megoldást kínálhat számos vállalat kereskedelmének egyszerű és átlátható elektronikus nyilvántartására.

A cég honlapja szerint „az [IBIS] rendszer nem egyszerűen webáruház vagy e-shop, annál sokkal több". A rendszer használatával átláthatóbbá válhat a vállalatok rendelési folyamata, mivel partnerenként és termékenként egyedi árat lehet kialakítani. Így a felhasználók tetszőleges számú árkategória kialakításával és azok partnerekhez történő hozzárendelésével mindig azon az áron értékesíthetnek, amelyben megállapodtak.

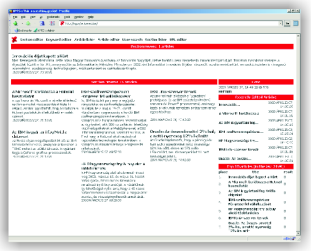
Az internet elterjedésével a kereskedők többségében felébred az igény egy elosztott, üzleti céljaikat kiszolgálni képes alkalmazás elkészíttetésére. Azonban az ilyen rendszerek egyedi fejlesztése nagyon sokba kerül, így a cégek rendszerint nem tudják finanszírozni ezt a megoldást. Az ő számukra jelent kiutat az [IBIS], amely megfizethető havi szolgáltatási díj ellenében vehető igénybe, s amely révén azok a vállalkozások, amelyek folyamatos üzleti kapcsolatban állnak állandó partneri körükkel, egyedi ármeghatározás alapján, internetes úton bonyolíthatják le, illetve tarthatják nyilván rendeléseiket és azok visszaigazolását. Az átlátható, könnyű, gyors és hatékony alkalmazás révén az üzleti folyamatok költségtakarékosabbá és egyszerűbbé válnak. S mindez havi szolgáltatási díj fejében, elkerülve az egyszeri nagy beruházás és a folyamatos üzemeltetés, fejlesztés további kiadásait.

*Kapcsolódó webcím: www.netdimension.hu*

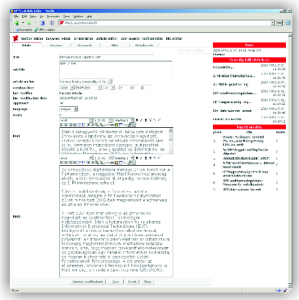

## Extended Prim Publishing System

teljes publikációs és portálrendszer

A Prím Online által újonnan kifejlesztett publikációs rendszer lehetőséget kínál minden jelenlegi és jövőbeni portáltulajdonos számára, hogy egyszerűen, dinamikusan és költséghatékonyan elkészítse portálját.



A Prím Online ASP szolgáltatásának köszönhetően Önnek nincs szüksége saját szerverre és mentesül a járulékos költségektől is (hosting, szakembergárda, felügyelet, adatmentés).



- Többszintű kulcsszavazó rendszer a korábbi tartalom összekapcsolására
- WYSIWYG (What You See Is What You Get) vizuális szövegszerkesztő rendszer a tartalomfelvitelhez
- A cikkekhez különböző dokumentumok (PowerPoint prezentációk, Word dokumentumok, Excel táblázatok, hang- és képállományok, stb.) csatolásának lehetősége
- Tetszőleges szintű jogosultsági rendszer, mind az adminisztrációs, mind a publikus felületen
- Fórum, levelezőlista, szavazás és egyéb portálkiegészítő szolgáltatások

Az XPPS rendszer lehetőséget kínál a kikötő felületének gyors és egyszerű megváltoztatására, egy „fogd és vidd" módszerrel működő felületszerkesztőn keresztül. Így nincs szükség állandó webmester alkalmazására.

Indíthat microsite-okat egymást átfedő, vagy különálló tartalommal.

A rendszer támogatja többnyelvű oldalak, cikkek létrehozását ugyanazon felületen.

Amennyiben felkeltettük érdeklődését, kérjük forduljon hozzánk bizalommal:
**Adverticum Rt.** 1118 Budapest, Ugron Gábor utca 35. * Telefon: +36(1) 248-3230
Fax: +36(1) 248-3250 * http://www.prim.hu/ * e-mail: prim@prim.hu

# A fehér méreg

*Attól tartok, hogy egy-két olvasónknak megint égnek fog állni a haja a cikk végére, másnak meg esetleg megkeseredik az az édes tej a szájában, de kipucoltam a levelesládámat, és 200 megabájt áll rendelkezésükre azoknak, akik egyet nem értésüknek szeretnének hangot adni. Persze a múltkori tapasztalatokból okulva a „köcsögre", a „baromagyúra" és más gyakoribb megszólításokra már szűröm a leveleimet. Akik olyasmiket akarnak majd írni, hogy „úgyis bajban van a magyar tejipar, még csak ez a süketelés hiányzott", azoknak ezúton üzenem, hogy a tudományos igazságot nem lehet tejbe fojtani.*

**SZENDI GÁBOR**

Az emberek fejében sok kedves emlék él a vasárnapi habos kakaóról, a tejeskávéba lógatott kifliről, a nagymama madártejéről, amelyen jéghegyként úszkáltak a tojásfehérje-galuskák. Emlékszem, ahogy Ibolya tehén befordult az utcánkba, kitártuk neki a kaput, és beballagott az istállóba a helyére. Emlékszem a frissen fejt, meleg, habos tej varázsára, amit a nagymamám öntött a bögrémbe. Nemzedékek nőttek fel úgy, hogy a tej: élet, erő, egészség. Tejet minden gyermeknek! – hirdetik a politikai programok, az anyukák agyába döngölőgéppel verik bele, hogy gyerekeik nem fognak felnőni, csontjaik csenevész pálcikák maradnak, fogaik szétmállnak az első harapástól, ha nem kapnak elég tejet. Orvos, védőnő, diétás magazin és egyáltalán mindenki úgy gondolja, hogy a legjobb, amit tehetünk önmagunkkal és gyermekeinkkel, ha vedeljük a tejet.

Kicsit más hangot üt meg *Jane Heimlich* a Tej: halálos méreg című könyv előszavában: „Talán nem kívánja meghallani, de amit egész életében mondtak Önnek a tejről, az nyilvánvaló hazugság. Az Ön pohár teje, még az alacsony zsírtartalmú is, tocsog a zsírban (amely megegyezik három szelet szalonna zsírtartalmával), a koleszterinben, az antibiotikumokban, a baktériumokban és a legkevésbé gusztusos összetevőben, a gennyben." Indításnak hatásos, de vajon Jane Heimlich és a könyv írója, *Robert Cohen* megőrült? Vagy mi estünk áldozatául egy hiedelemnek, a tejlobbi meg röhög a markába?

Ez az, aminek most utánajárunk.

## A gyermek és a tej

Kezdjük az elején, már csak azért is, hogy még időben kitéphessük gyermekünk szájából a cumisüveget, és ha hánytatni még nem is kell, erősen fontolóra vegyük, adjunk-e neki tejet, és ha igen, milyen formában.

Gyermek tejből készült cicabajusszal. Nagyon cuki reklám, egyenest az anyukák szívébe markol, de közben az a gyermek esetleg máris alattomos kór áldozata.

Hol volt, hol nem volt, élt egyszer három japán kutató, aki újszülött kismajmokat nevelt fel tejporból készült tápszerrel (1.). Ez a három japcsi gonosz volt, vagy csak kíváncsi, nem tudjuk, de a tápszerben lecsökkentette a fehérjetartalmat, és megnövelte a tejcukor mennyiségét, s ettől a kismajmok később az emberi autizmus vonásait kezdték mutatni, nevezetesen játék és szociális élet helyett sztereotip mozgásokat végeztek, félelmet és agresszivitást mutattak normál helyzetekben is, fejüket ütögették, stb. Ők voltak az Esőember majomváltozatai, csak értük nem jött el *Tom Cruise,* hogy visszahódítsa számukra az életet. A kutatók néhány kismajom boldogtalansága árán írhattak egy cikket, hogy a fehérjehiányos táplálkozás fejlődési visszamaradottságot okoz. Igaz, elég lett volna Afrikába elutazni, de a tudomány már csak ilyen, kellenek az áldozatok.

A későbbiek során azonban más kutatók arra kezdtek gyanakodni, hogy talán nem egyszerűen a fehérjehiány, hanem a tejcukortöbblet lehet a probléma. Kiderült, hogy az emberi bélrendszerben két tejvadász baktériumtörzs tanyázik, az egyik jóindulatúan lebontja a tejcukrot, a másik viszont ammóniát termel, ami egyrészt kellemetlen puffadást, másrészt a vérbe kerülve súlyos idegrendszeri károsodást okoz. Az ammóniamérgezés suttyomban is előállhat, a szülők csak azt veszik észre, hogy gyermekük „bambán elvarázsolt", majd bizonyos mozgásokat ismételget, kezeivel furcsa, lebegő mozgásokat végez, késve tanul meg beszélni, vagy éppen visszaesik a fejlődés korábbi szakaszára, netán izomgörcsök jelennek meg nála, stb.

Egy kutatócsoport gyermekek székletmintáján keresztül mutatta ki, hogy bizony az autista gyermekek szervezetében a gonosz ammóniatermelő baktériumok vannak túlsúlyban. Antibiotikummal sebtiben elpusztították e káros törzset, és a gyerekek fantasztikus javulást mutattak. Végül olyan ételeket adtak nekik, amelyekben a jó baktériumok tanyáztak, és ezek megakadályozták az autizmus visszatértét (1.).

Na de honnan ez az isten csapása, amely a gyanútlan szülőket éri? A főbűnös lehet a szoptatás hiánya, az anyatej ugyanis kialakítja azt a bélflórát, amelyben a jó baktériumok szaporodnak el. A másik az olyan antibiotikum-kezelés, amelynek mellékhatásaként elpusztulnak a jó baktériumok, és elszaporodnak a gonoszak. A harmadik bűnös a pasztörizált tej.

Az ember nemcsak állatot öl, de még a tejet is pasztörizálja. A pasztörizált tejben olyan fehérjék keletkeznek, amelyek az ember, pláne a csecsemő számára nem emészthetők. A fenti vizsgálódá-

sok során az is kiderült, hogy ammónia csak akkor jön létre, ha a tejfehérje és a tejcukor természetes aránya megbomlik. A japán kutatók kísérletükben akaratlanul is ezt idézték elő. Mármost ha a pasztörizált tejfehérje nem annyira emészthető, máris megbomlott a kényes egyensúly, a keletkező ammóniát nem ellensúlyozza a felszívódó tejfehérje (a részletekbe való belemerüléshez tessék elvégezni a biokémia szakot). És mindez láthatatlanul, alattomosan megy végbe, s közben védőnéni, doktorbácsi a hivatalos tananyag alapján melegen is, hidegen is ajánlja a tejet és a tejes tápszereket.

# A gyermek és a cukorbetegség

Régóta gyanítják, és egyre több vizsgálat igazolja, hogy a gyermekkori inzulinfüggő cukorbetegséget részben a tehéntej fogyasztása okozhatja. Egy vizsgálatban azok a csecsemők, akik életük első nyolc napjában fogyasztottak tehéntejet, életük későbbi szakaszában kétszeres eséllyel váltak cukorbeteggé, mint azok, akik nem (2.).

Sok kutató azonban kétségbe vonta ezeket az eredményeket, talán azért, mert a papájuknak tejgazdasága volt, vagy mert részvényesek voltak egy joghurtüzemben, esetleg pusztán tudományos kötözködésből csípte a szemüket a dolog. Ők azt mondták, hogy utólag mindenki úgy emlékszik, ahogy akar. Válaszként finn kutatók cukorbeteg anyák 173 csecsemőjének táplálását követték születésüktől kezdve. Az egyik csoportban a csecsemők tejport is tartalmazó tápszert kaptak, a másikban csak olyat fogyasztottak táplálékkiegészítésként, amelyben lebontott tejfehérje volt. Kétéves korára a 89 tejporos gyerekből 10-ben (11%) kifejlődtek azok a immunellenanyagok, amelyek megtámadják a hasnyálmirigyet, és cukorbetegséghez vezetnek, míg a másik csoportban nyolcvannégyből csak 3 gyermek (3%) szervezetében termelődött ilyen anyag (3.). Egy másik vizsgálatban azok, akiknek cukorbeteg testvérük volt, ötször valószínűbben lettek maguk is cukorbetegek, ha rendszeresen tejet ittak, mint hasonló társaik tejfogyasztás nélkül (4.). Erre persze mondhatjuk, hogy a cukorbeteg szülő gyermeke ne igyon tejet. Csakhogy Puerto Ricóban az anyák mindössze 5%-a szoptatja gyermekét, s a csecsemők anyatej helyett bébitápszert kapnak. Kubában pedig minden anya szoptatja gyermekét, különben az éhen halna. A következmény: Puerto Ricóban tízszer gyakoribb a gyermekkori (juvenilis) cukorbetegség (2.). A finnek egyébként azért annyira érdekeltek a gyermekkori cukorbetegség kutatásában, mert náluk a leggyakoribb ez a rendellenesség, és kiugróan sok tejet fogyasztanak!

# A tej és a rák

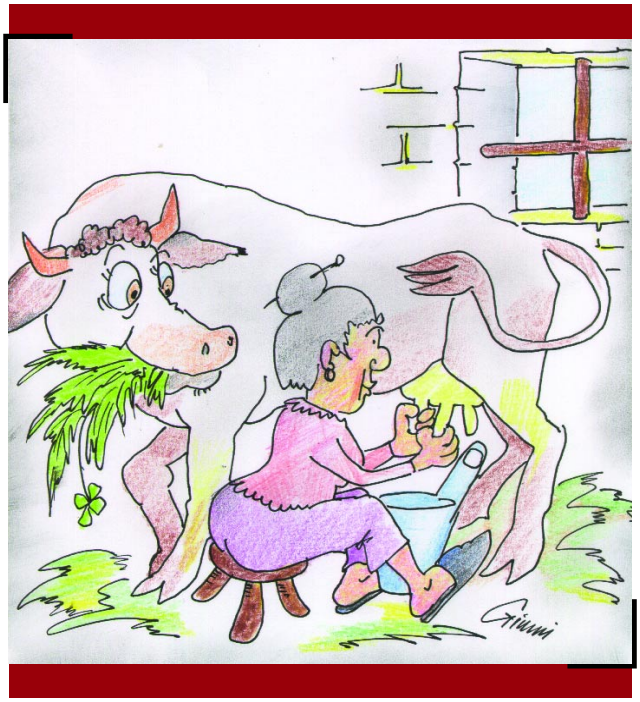
*Dr. T. Colin Campbell* jó példája annak, hogyan lehet valaki elfogulatlan tudós tejügyben, dacára annak, hogy tejfarmon nőtt fel. Ifjúkorában vedelte a tejet, s később ifjú tudósként maga is részt vett a tej népszerűsítésében. 1965-ben a Fülöp-szigeteken az USA segélyprogramjának kutatójaként ügyködött. Ekkoriban a Fülöp-szigeteken sok gyermek halt meg májrákban, amit kezdetben az alultápláltsággal hoztak kapcsolatba. Campbell utánajárt a dolognak, és legnagyobb megdöbbenésére a májrák éppen azon gyerekek körében számított kiugróan magasnak, akik jól táplálták voltak, és részesültek az USA-ból szállított tejporadományokból (5.). Campbell sehogy sem tudta ezt összeegyeztetni saját „tejes" múltjával és azzal, hogy akkoriban milyen pozitívan látta a táplálkozástudomány a tejet. Azután 1968-ban megjelent egy

tudományos közlemény, amely patkányoknál kimutatta, hogy a tejfehérje májrákot okozhat. A következő harminc évben dr. Campbell számtalan kísérletet végzett ez ügyben. Patkányoknál májrák előtti állapotot alakított ki, s a későbbiekben akkor alakult ki náluk a daganat, ha tejfehérjét kaptak. Amikor a tejfehérje a normál táplálékban elérte a 10%-os arányt, a rák kifejlődése megindult. Egy átlagos amerikai étrendje 17% fehérjét tartalmaz, s ha ez döntően tej, sajt, túró, akkor van miért izgulni. Dr. Campbell arra is rámutatott, hogy Ázsiában, ahol gyakorlatilag nem fogyasztanak tejet, a mellrák ötször ritkább, mint az USA-ban. Európában a legtöbb tejet fogyasztó Skandináviában és Hollandiában a leggyakoribb a mellrák. Hasonló a helyzet a prosztatadaganattal, amely szintén szoros kapcsolatot mutat a tejfogyasztással. Amerikában tízszer annyian halnak meg prosztatarákban, mint Ázsiában, ahol kevés tejet isznak (5.).

Jó kérdés persze, hogy miért okoz a tej mell- és prosztatarákot? A tehéntejben egy sejtosztódást serkentő hormon található, hogy a boci gyorsan fejlődjön. Ez a hormon azonos az emberben termelődő hasonló hormonnal, és a rákos, elfajuló szövetek igen szeretik őt. Egy pohár tej megduplázhatja a szervezetben keringő, osztódást serkentő hormon szintjét. A pasztörizálás során ez a hormon nem károsodik, és az emésztés során egy része felszívódik. De a tejtől függetlenül is kulcsszerepet játszik a prosztata-

és a mellrák kialakulásában (6.). A 40 és 50 év közötti nők körében 1%-ra tehető a diagnosztizált mellrák, de körülbelül 40%-nál vannak „ugrásra kész" elfajult sejtek. A mellszövet különösen hajlamos a kóros burjánzásra, és így a sok tejet fogyasztó nők fokozott mellrákkockázatnak vannak kitéve (7.).

A tej és a rák közötti másik kapocs, hogy az ember rovarirtószereket (DDT, dioxin, atrazin) használ a mezőgazdaságban, amelyeket a tehén a szénával együtt elfogyaszt, és jó részét a tejzsírral választja ki. A tej elfogyasztása után ezek a zsírban oldódó, genetikai károsodást okozó, alig bomló mérgek az emberi



zsírszövetekben, így pl. a mellben halmozódnak fel. Mellrákos nőknél a rovarirtószerek maradványainak többszörösét mutatták ki mind a mellszövetben, mind a vérben. Ezek a mérgek nem csupán sejtelfajulást okoznak, hanem a mellszövet burjánzását serkentő női nemi hormonok hatását utánozzák (8.). Mi több, egy 14 000 fős vizsgálatban azt is kimutatták, hogy a rovarirtók az anyatejjel a csecsemőkbe is átkerülnek (9.).

Volt egy kis botrány, amikor kutatók Amerika egyik legkedveltebb jégkrémében, a Ben & Jerry's Ice Creamben a megengedett dioxin tízezerszeresét találták (10.). A jégkrémgyárosok nyilván nem szándékosan sűrítik a dioxintartalmat, úgyhogy ez csak egy példája annak, mit eszünk-iszunk meg a tejtermékekkel.

És még egy rossz hír. A tehenek jó része egy bizonyos leukémiavírussal van megfertőzve. A tejfeldolgozókban a sokféle helyről begyűjtött tejet összeöntik, úgyhogy a tej garantáltan fertőzött lesz, még ha volna is egy-két steril gazdaság. A pasztörizálás ezt a vírust nem pusztítja el (11.). Egy 1990-ben megjelent 11 éves követéses vizsgálat kimutatta, hogy akik rendszeresen isznak tejet, azok 3-4-szer gyakrabban betegszenek meg leukémiában (12.). A leukémia gyakoribb a tejjel foglalkozók körében, és gyakorisága az USA tejtermelő államaiban a tejelő tehenek számával mutat összefüggést.

# A csontok és a tej

A tévéreklámok alapján sok naiv ember azt gondolná, hogy a csontok tulajdonképpen tejből és joghurtból állnak össze. Bűnt követ el az az anya, sugallja a reklám, aki gyermekét nem eteti ezzel vagy azzal a joghurttal. Az idősebb generációt is riogatják: a csontritkulás ma már népbetegség, s aki nem iszik elég tejet, az bizony tolókocsiban végzi.

Sajnálom, hogy nekem kell a rossz hírt közölnöm, de a helyzet az, hogy mindennek pontosan az ellenkezője tűnik igaznak.

*Dr. McDougall* szerint „a mítoszt, hogy a csontritkulást a kalciumhiány okozza, arra találták ki, hogy a tejtermékeket el lehessen adni. A legtöbb kalciumot az amerikai nők fogyasztják, és ők szenvednek a leginkább a csontritkulástól" (13.).

2000-ben jelent meg egy vizsgálat, amely a tejtermékeken keresztüli kalciumfogyasztás és a fiatalkori csontépülés kapcsolatát vizsgálta. A kutatók számára is meglepő volt, hogy a vizsgált 12 és 16 év közötti lányoknál 18 éves korukra a csontsűrűség nem mutatott összefüggést a korábbi kalciumfogyasztással, viszont szoros kapcsolatot lehetett megfigyelni a naponta végzett sportolással (14.).

Egy nagy amerikai felmérés során 12 éven át vizsgálták 78 000 nő táplálkozási szokásait. Akik a legtöbb tejterméket és következésképen a legtöbb kalciumot fogyasztották, azok között kétszer gyakoribb volt a csípőcsonttörés. Észak-Amerikában és Észak-Európában, ahol kétszer-háromszor annyi kalciumot fogyasztanak az emberek tejtermékeken keresztül, kétszer-háromszor gyakoribbak a csontritkulásos törések. Amerikában 50 év felett minden második nő és minden nyolcadik férfi csontritkulásos törést szenved el, miközben ott a legmagasabb a kalciumbevitel. Ezzel szemben Kínában, ahol alig fogyasztanak tejtermékeket, a csontritkulásos törések száma csupán az amerikai átlag ötöde.

Az amerikai Nemzeti Tejtanács finanszírozott egy vizsgálatot, amelyben klimaxon átesett nők egy csoportja két éven át naponta megivott három pohár tejet. A vizsgálat végeztével összehasonlították őket azokkal a nőkkel, akik ez idő alatt nem ittak tejet. A Nemzeti Tejtanács felhagyott azzal a tervével, hogy az eredményeket szórólapokon terjessze a fogyasztók között, ugyanis kiderült, hogy a tejivók két év alatt kétszer annyi csonttömeget vesztettek, mint a tejet nem ivók (13.).

A csontok a mozgástól erődösnek és vastagszanak. Tudjuk jól, hogy az űrhajósok egyik nagy problémája a csontritkulás, ami a súlytalanság és a mozgáshiány miatt alakul ki náluk.

A csontritkulás azért fokozott a sok tejterméket fogyasztóknál, mert a túlzott fehérjefogyasztás kioldja a kalciumot a csontokból (13.). Ez általában is igaz az állati fehérjékre. Egy vizsgálatban az állati fehérjéket fogyasztó nők körében majdnem négyszer gyakoribb volt a csonttörés, mint a vegetáriánusok között (13.).

# Tej és szívbetegség

A civilizált világban az emberek leggyakrabban az érelmeszesedés következményeibe és a szívinfarktusba halnak bele. Számos vizsgálat igazolta, hogy az erek elmeszesedése és az infarktus szoros kapcsolatot mutat a tej- és tejtermékfogyasztással. A tejben egy csomó koleszterin és zsír van. Ennek hatását nem kell ragozni a koleszterinszint-csökkentő gyógyszerek korában. Egy 17 országra kiterjedő vizsgálat a koleszterinszintből adódó és a szívrendszeri eredetű halálozás szoros kapcsolatát mutatta ki a tejfogyasztással. Emellett a túl sok kalcium is felelős. A tej tele van kalciummal, amely kiválik az erek falán, és ez okozza az érfalak vastagodását és merevedését. Több vizsgálat megerősítette, hogy a tejcukor szintén komoly kockázatot jelent. Egy 1998-as tanulmány szerint a zsírmentes tej fogyasztásának mértéke mutatta a legszorosabb statisztikai kapcsolatot a szívkoszorúér-elmeszesedéssel. Ennek kulcsa a tejben lévő tejcukor, amelynek hatására fokozódik a kalciumfelszívódás és az erek falán való lerakódás (15.). Egy 1994-es, több vizsgálatot elemző összefoglalóban *dr. Segall* a tejcukorfogyasztás és a szívbetegség között fedezte fel a legszorosabb kapcsolatot. Azokon a vidékeken, ahol a tejfogyasztás nagyon csekély, vagy jellemző a tejcukorintolerancia, a szívbetegség jóval ritkább jelenség (16.).

# A tej és az ember

A tej a csecsemőkoron túl természetellenes táplálék, mondja Dr. Campbell (5.). A gyermek bélrendszerében a korai időkben még létezik a tejcukorlebontó baktériumflóra, hiszen az anyatej is tartalmaz tejcukrot. A későbbi években azonban eltűnik, legalábbis így van ez az Ázsia, Afrika, Dél-Amerika és Dél-Európa legnagyobb részén élő embereknél. Az észak-európaiak egy genetikai mutáció miatt képesek felnőtt korban is lebontani a tejcukrot, azonban ez nem jelenti azt, hogy a tej egészséges. Az amerikai fehér ember valójában európai ember, ezért képes tejet inni. Az észak-amerikai színes bőrű lakosság többségének bélrendszere azonban nem tud megbirkózni a tejcukorral (5.).

Egy másik megfontolandó szempont, hogy minden emlős a maga kicsinye számára optimális tejet termel. Az ember csak azért választotta a tehenet, mert jámbor állat, és sok tejet ad. A tehéntej azonban egészen más összetételű, mint az emberi tej. 3-4-szer több fehérjét, 5-7-szer több ásványi anyagot tartalmaz, viszont hiányoznak belőle alapvető zsírsavak, amelyek az agy fejlődéséhez is szükségesek (9.).

A tehéntejbe minden átmegy, amit az állat kap. A teheneket gyakran kezelik növekedési hormonokkal, hogy több tejet adjanak, és gyakran kapnak antibiotikumot különféle betegségek és tőgygyulladás ellen. *Murphy* törvényei szerint ezek akkor is benne lesznek a tejben, ha nem volna szabad benne lenniük. A tehén kedves állat, nem rajta múlik, mit választ ki a tejébe, hanem azon, hogy mit tesznek elébe.

A tejfogyasztás a fentieken túl szoros kapcsolatot mutat az allergiával, egyes bélrendszeri problémákkal, fertőzésekkel (9.). Feltesszem, ha ez Amerikában probléma, még inkább gond nálunk!

De legyen valami jó hír is a végére a tejfogyasztók számára: az Amerikai Mezőgazdasági Minisztérium megtiltotta, hogy olyan tejet forgalmazzanak, amely literenként 750 millió gennysejtnél többet tartalmaz. A tiltásnak meg is lett az eredménye, mostanság az amerikai tej átlagosan 300 millió gennysejtet tartalmaz literenként. Számítások szerint ez arra utal, hogy a tehenek kb. harmada aktuálisan mindig fertőzött, következésképen antibiotikummal kezelik, és ez természetesen a tejbe is belekerül. De ez végsősoron jó, mi lenne, ha még nem is kezelnék őket (17.)?

A hazai gennyarányokat nem ismerem, de reméljük, mi is egyre kevesebb gennyet iszunk meg a tejünkkel. Elvégre ha meg akarunk felelni az EU-szabványoknak, igyekeznünk kell.

***Kapcsolódó webcímek:***


**1.** *www.mercola.com/2004/jun/26/autism_malnutrition.htm*
**2.** *www.mercola.com/1997/archive/cows_milk.htm*
**3.** *www.mercola.com/1999/archive/dairy_and_diabetes.htm*
**4.** *www.mercola.com/2000/june/17/milk_diabetes.htm*
**5.** *www.mercola.com/2000/jul/30/milk.htm*
**6.** *www.notmilk.com/torre.html*
**7.** *www.notmilk.com/deb/062198.html*
**8.** *www.fwhc.org/health/xeno.htm*
**9.** *www.mercola.com/1999/archive/dont_get_milk.htm*
**10.** *www.junkscience.com/nov99/benjerry.htm*
**11.** *www.tx3.net/~rf/milk.htm*
**12.** *www.notmilk.com/leukemia.html*
**13.** *www.notmilk.com/calbones.html*
**14.** *www.mercola.com/2000/jul/9/exercise_bone_density.htm*
**15.** *www.notmilk.com/h.html*
**16.** *www.ncbi.nlm.nih.gov/entrez/query.fcgi?cmd=Retrieve&db=PubMed&list_uids=7814174&dopt=Abstract*
**17.** *www.notmilk.com/pusmilk.html*

# Behálózva:
# Dr. Horváth András csillagász-űrkutató, a TIT Budapesti Planetárium igazgatója

*Gyökeresen megváltoztatta* dr. Horváth András *életét a világháló. A kutató 1981 óta a TIT Budapesti Planetárium igazgatója, emellett a Magyar Űrkutatási Tanács tagja, valamint a Magyar Asztronautikai Társaság alelnöke és az MTA Csillagászati Kutatóintézetének főmunkatársa, sőt még az Aeromagazin folyóirat szerkesztőjeként is dolgozik, miközben cikkei jelennek meg az Élet és Tudományban. Az internettel munkája révén, a planetárium számítógépesítésekor került kapcsolatba, s nem sokkal később, 1997 őszén elkészült az intézmény honlapja is. Naponta több órát tölt a hálózaton, de csak a munkahelyéről jelentkezik be, mert, mint mondja, „néha aludni is kell”.*

SIGMOND ÁRPÁD – SZALAY DÁNIEL

***– Népszerű-e manapság a TIT Budapesti Planetárium?***

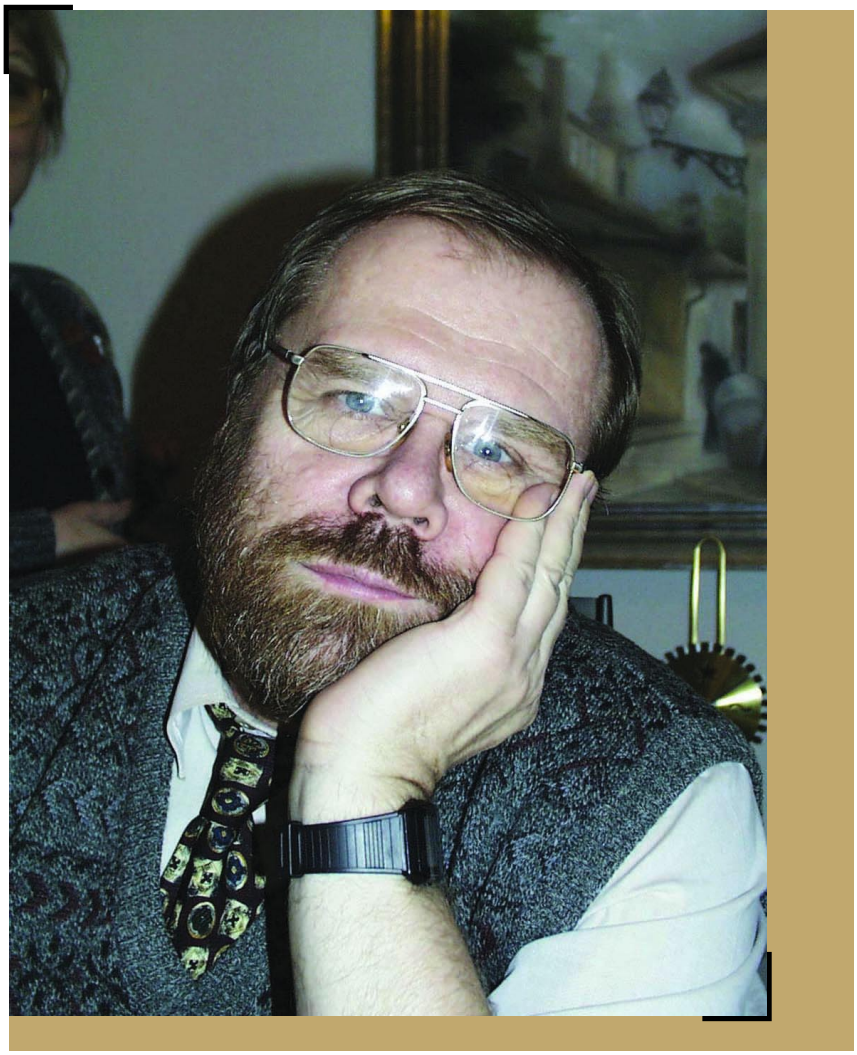
– A planetáriumot az elmúlt negyedszázadban szerencsére két réteg is megismerte. Egyrészt a pedagógusok, akik rájöttek, hogy nem kell nekik az órán csillagászatot tanítani, mert sokkal praktikusabb, ha eljönnek ide, megnézik speciális műsorainkat, és így a gyerekekben is jobban megmaradnak az ismeretek. Főleg tavasszal és ősszel van a csúcsidőszak, amikor tanulmányi kirándulások keretében vidékről sokan keresnek fel bennünket. Látogatóink zöme a tanulóifjúságból kerül ki, és ez azért nagyon jó, mert a csillagászatra kevés idő marad az iskolában, az űrkutatásra meg végképp semmi, és a planetáriumban a gyerekek látványos, élményszámba menő, ám szakszerű előadás keretében kapják meg az információkat. Egy tanórán nem lehet bemutatni a csillagos égboltot úgy, ahogy az kinéz, ellenben itt, a planetárium kupolájában minden pontosan olyannak látszik, mint a valóságban. Azokat a jelenségeket is be lehet mutatni, amelyekről máskülönben csak beszélni lehetne, például hogy mi is volt a betlehemi csillag. Szupernova, üstökös vagy különleges bolygóegyüttállás? Az ehhez hasonló dolgokat nagyon szépen lehet szemléltetni. Nagy videoprojektorunkkal animációkat is be lehet mutatni, például hogy közeledünk valamelyik bolygóhoz, egy égitest forog, vagy például leszállunk a Marsra.

***– Nem jelent-e egyfajta konkurenciát az internet? Például azok az érdeklődők, akik korábban egy-egy csillagászati előadáson tájékozódtak a Holdról, a Plútóról vagy a többi bolygóról, most ugyanezt a világhálónak köszönhetően otthonról is megtehetik. Nemrégiben a Mars-járó által küldött képeket is azonnal megnézhettük a NASA honlapján, anélkül, hogy jegyet kellett volna váltanunk. Olvasmányos, multimédiás oldalak tucatjai érhetők el a neten.***

– Az internetről ebben az értelemben csak jót tudok mondani, ugyanis szerencsére népszerűbbé tette a témát, és egyáltalán nem vette el a látogatóinkat. Sőt! Tulajdonképpen a hálón található csillagászati információk ma nagyon sok emberben – elsősorban a gyerekekben – felkeltik az érdeklődést. Ők pedig így kedvet kapnak egy planetáriumi látogatáshoz, mert itt az előadást követően odamehetnek a szakemberhez, és megkérdezhetik azokról a dolgokról, amelyeket az interneten láttak, és esetleg nem értettek meg teljes egészében. Lehet konzultálni, a körfolyosón szép színes képek láthatók, és most például még két Mars-járónk is van: egy picike és egy 1:10-es méretarányú. Tehát az internet inkább segíti a tevékenységünket, a planetárium pedig továbbra is fontos szerepet tölt be.

***– Mennyire tud naprakész maradni a planetárium? Mennyire gyorsan építik be az előadásokba az internetről származó információkat?***

– Igyekszünk teljesen naprakészek lenni. Például a Leszállás a Marsra című műsorban előbb „Mars körüli pályára állunk", s megvizsgáljuk, hogy mit lehet onnan látni, utána pedig szimulált leszállást hajtunk végre. A biztos, hiteles információkat tehát mindig beépítjük.



***– Ezenkívül hogyan segíti az internet a planetáriumi dolgozók életét?***

– Egyrészt úgy, hogy sok információhoz jutunk hozzá általa, másrészt mi is hírt tudunk adni magunkról a honlapunkon (**www.planetarium.hu**), ahol a műsorrendet, új műsoraink tartalmát és egyéb tudnivalókat lehet elérni, s például egy űrkutatási linkgyűjteményt is találnak a látogatók. Jövőre szeretnénk a mostani, immáron hét éve üzemelő oldalunkat teljesen felújítani, és új szolgáltatásokat is indítani.

***– Esetleg előadásaik teljes egészében felkerülnek majd a világhálóra?***

– Ez többek között munkaerő kérdése, aminek sajnos híján vagyunk. A nyolcvanas években még 36-an voltunk a planetáriumban, ma pedig szűkös anyagi helyzetünk miatt már csak 14-en, tehát arra nemigen van emberünk, hogy még az előadásokat is feltegyük az internetre. Ugyan adott a lehetőség, hogy a műsorok szövegkönyvét megjelentessük, de az nem olyan, mintha eljönnének a látogatók, és beülnének a kupola alá. Lehetne képekkel illusztrálni a szöveget, vagy animációkat elhelyezni, de ez viszonylag nagy munka, amire jelen pillanatban nincs kapacitásunk.

***– Személy szerint Ön hogyan tudott hozzájutni a világ tudományos híreihez, mielőtt kapcsolatba került volna az informatikával?***

– Elsősorban külföldi folyóiratokból tájékozódtam, tehát ilyen értelemben az internet számomra alapvető változást hozott, hiszen korábban jelentős – legkevesebb egy-két hónapos – késéssel juthattam hozzá az információkhoz. Persze azért még most is járnak hozzánk a nyugati és orosz folyóiratok, de az elsődleges információforrás ma már a világháló. Az internet magyarországi megjelenésekor azonnal elkezdtem érdeklődni iránta, és mostanra nélkülözhetetlen eszköz lett számomra. A segítségével nagyon gyorsan lehet információkat szerezni, és azok forrásai ellenőrizhetők.

Ma már az eseményekkel egy időben tájékozódhatok, például a NASA (National Aeronautics and Space Administration) TV és az ESA (European Space Agency) TV közvetíti a startokat. Az ember tudja, hogy egy vagy két nappal elhalasztották az indítást, és van egy-két nagyon jó csillagászati internetes újság is. A **space.com** a világ egyik legnagyobb űrkutatási, űrhajózási honlapja, ahol naponta 10-15 információs anyag jelenik meg. Elég megnézni, és máris tudjuk, mi történt. A közelmúltban például találtam egy orosz űrkutatási honlapot, ahol mindig frissek az adatok, és így most már nemcsak a nyugati világ űrinformációihoz jutok hozzá, hanem az orosz eredményekhez, adatokhoz is. Ez azért fontos, mert bizonyos területeken Oroszország – a Szovjetunió hagyományaiból kifolyólag – még mindig az élen áll. A személyszállító űrhajózásban most az oroszok az „ászok", hiszen az amerikai űrrepülőgép-rendszert még nem javították ki, tehát például a nemzetközi űrállomás üzemeltetése az oroszokon áll vagy bukik. Orosz űrhajók viszik föl a két- vagy háromfőnyi legénységet, és orosz teherűrhajók-

kal lehet az űrállomást utánpótlási anyagokkal ellátni. Ha ez nem lett volna, akkor a nemzetközi űrállomás a Columbia űrrepülőgép balesete után valószínűleg leállt volna, mert az amerikaiaknak nem volt más űrszállító eszközük. 2003-ban elindult egy magyar űrkutatási honlap is, az Űrvilág (**www.urvilag.hu**). Egy szűk szakmai gárda készíti, és naponta két-három űrhír kerül fel rá, tehát magyar nyelven is jól lehet tájékozódni. A NASA és az ESA egyaránt tudja, hogy a vizualitás nagyon fontos információforrás, ezért sok képet tesznek fel oldalaikra.

***– Mit gondol, ezek a képek mennyivel később kerülnek föl a honlapokra? Van-e késleltetés?***

– A Spirit és az Opportunity esetében a legfontosabb vizuális információkat, például a nyers képeket – ami elég látványos – azonnal fölrakják. Néha egyik napról a másikra kitesznek tíz-húsz képet is, majd azokat négy-öt nap múlva kommentálják a szakértők. De ha valaki ezt folyamatosan akarja követni, amint én is teszem, akkor napról napra figyelemmel kell kísérnie az új információkat. Ugyanakkor a Mars Global Surveyor Mars-szonda – amelynek a hivatalos programja már befejeződött, és most a második hosszabbításnál tart – képeit csak körülbelül egyéves késéssel rakják föl az internetre.

***– Az információszerzésen kívül mire használja még ezt a kommunikációs eszközt?***

– A kapcsolattartáshoz és a tudományos kutatáshoz ma már ugyancsak nélkülözhetetlen. Magyarországi és külföldi együttműködő partnereinkkel szinte minden esetben e-mailben osztjuk meg a friss információkat. Amerikában már szinte kizárólag elektronikus levelezést használva dolgoznak együtt a nagy csoportok. Mi is kipróbáltuk Magyarországon és Európában, s úgy néz ki, hogy nagyon jól működik. A spanyolokkal, az ESA-val és az oroszokkal igen jó a kapcsolatunk, valamint azoknak a konferenciáknak a szervezőivel, amelyeken meg akarunk jelenni előadásokkal, poszterekkel és írásos beszámolókkal. Ezek anyaga megtalálható az interneten. A Space Calendar (**www2.jpl.nasa.gov/calendar**) nevű naptár csillagászati, űrkutatási és konferenciaesemények időpontjait tartalmazza. Az ember kinézi az őt érdeklő rendezvényt, elmegy a konferencia honlapjára, ahol megtudhatja a határidőket, a feltételeket stb. Számunkra ez is alapvető fontosságú.

A kutatások szempontjából ma már ugyancsak nélkülözhetetlen a világháló. Létezik több tudományos elmélet, amely körül nagy vita alakult ki az interneten. Ilyenek például a Mars nagyobbik holdja, a Phobos felszíni alakzatainak eredetéről szóló elméletek. Az egyik szerint a Hold felszínén található karcolások és barázdák arra utalnak,

hogy a réteges szerkezetű égitest korábban egy nagyobb bolygó része volt. Réteges szerkezet ilyen kis égitesten magától nem alakul ki. Tehát az ősidőkben, úgy 4 milliárd évvel ezelőtt, amikor a Naprendszer létrejött, a Mars és a Jupiter között volt egy nagyobb bolygó (vagy 5-10 közepes méretű), amely a Jupiter és a Nap hatására darabokra szakadt, s kialakult a kisbolygóövezet sok tízezer kisbolygóval. Ez az elképzelés egyre inkább elfogadottá válik a szakmában. Létezik olyan teória is, mely szerint a Phobos egy eltévedt kisbolygó, amely annak idején elhaladt a Mars mellett, és a Mars képes volt rá, hogy pályára állítsa maga körül. 1976 óta foglalkozunk ezzel a kérdéssel, több konferenciára dolgoztunk ki közös anyagot a kollégákkal.

***– 2001-ben publikálták a marsi életről szóló elméletüket, amelyet a sarki jégtakarón lefényképezett sötét foltokból vezettek le.***

– Igen, ez a DDS-MSO (Dark Dune Spot – Mars Surface Organism) elmélet. A Mars Global Surveyor űrszonda 1999-ben készített képeket erről a jelenségről. Mivel a szonda az amerikaiaké, az információk fél évig kizárólag az ő birtokukban voltak, majd kirakták azokat a világhálóra. 2000-ben kezdtem el nézegetni az interneten a Mars Global Surveyor képeit. Az amerikaiak a bolygó északi és déli pólusa környékén, a fehér hó- és jégmezőn néhány tucat kilométeres átmérőjű sötét foltokat fedeztek föl. Rengeteg felvétel készült a foltokról, és azok 90 százaléka a bolygó déli féltekéjén a tereptől függetlenül kör alakú volt. Akkor merült fel bennem a gondolat: nem lehetséges-e, hogy valamilyen biológiai folyamatok indulnak el ott a talajon, amelyek kiváltják a kör alakú jelenséget? *Gánti Tibor* és *Szathmáry Eörs* biológussal azt feltételeztük, hogy léteznek olyan felszíni mikroorganizmusok a Marson, amelyek energiát hasznosítanak, amikor a Nap elkezdi a havas terepet megvilágítani. A napsugárzás a szén-dioxid alapú jégen és havon átmegy (a légkör nagyobb részét szén-dioxid alkotja). A mikroorganizmusok először arra használják ezt az energiát, hogy a maguk körül lévő, viszonylag vékony, vízből álló jégréteget megolvasszák. Így lesz folyékony víz, s így létrejönnek az élet alapvető feltételei, mert a talajból lehet tápanyagot szerezni. Ezek a mikroorganizmusok addig folytatnak élettevékenységet, amíg van fölöttük egy vízből, illetve szén-dioxidból álló jégréteg. Az élettevékenység következtében elfogy felőlük a szén-dioxid, és a folyamat leáll. Ekkor tűnik elő az a fekete dűne, amely alattuk volt, és amelyet mi foltként látunk. Ezt követően a mikroorganizmusok beszáradnak, és tetszhalott állapotban várják a következő évet. Óriási vitában állunk az amerikaiakkal, mert akik a fényképezőrendszert készítették a szondára, azt mondják, hogy szó sem lehet életjelenségről, csupán geofizikai, geokémiai folyamatokról. Eddig évente általában 5-10 anyagunk jelent meg ebben a témában a különféle tudományos konferenciákon és írásos beszámoló formájában.

***– Említette, hogy a konferenciák anyaga megtalálható az interneten. Mikor kerülnek fel ezek az információk a hálóra?***

– A Lunar and Planetary Science konferenciák (**www.lpi.usra.edu**) érdekessége, hogy azokra két hónappal korábban be kell küldeni egy kétoldalas anyagot. Ha azt elfogadják, akkor a rendezvény előtt másfél hónappal felrakják a webre, és így az ember fel tud készülni, utána tud nézni bizonyos dolgoknak. Persze a konferenciákon mindig több képet láthatunk, több eredményről hallhatunk, mint ami az előzetes írásbeli anyagban szerepel. Azért is érdemes személyesen részt venni, mert ott az ember a legfrissebb dolgokat láthatja, hallhatja, amelyek általában fél évvel, egy évvel később jelennek meg a szaksajtóban.

***– Segíti-e az internet a magyarok részvételét a nemzeti vagy nemzetközi űrprogramokban?***

– Igen, ezen a ponton is igen komolyak a net érdemei. Amikor felmerül egy jó ötlet, a NASA és az ESA is meghirdeti a programot a weben, s összegyűjti az azzal kapcsolatos javaslatokat. Egy űrprogram végrehajtásakor először az ötleteket, majd a műszerjavaslatokat gyűjtik össze, és amikor megvan a pénz a programra, akkor lehet pályázni. Aki nyer, az méréseket vagy tudományos kutatási programot készíthet, amihez bizonyos feltételekkel megkapja a beérkező adatokat. Természetesen a hálón keresztül.

# Üldözés

*Mindenki kerget valakit: a bérgyilkos az áldozatát, a rendőr a bérgyilkost, egy titokzatos bosszúálló pedig az egykori háborús bűnöst. Októberben az üldözés minden formájában – autós hajszában és lélektani hadviselésben egyaránt – részünk lehet a moziban.*

CSIKI JUDIT

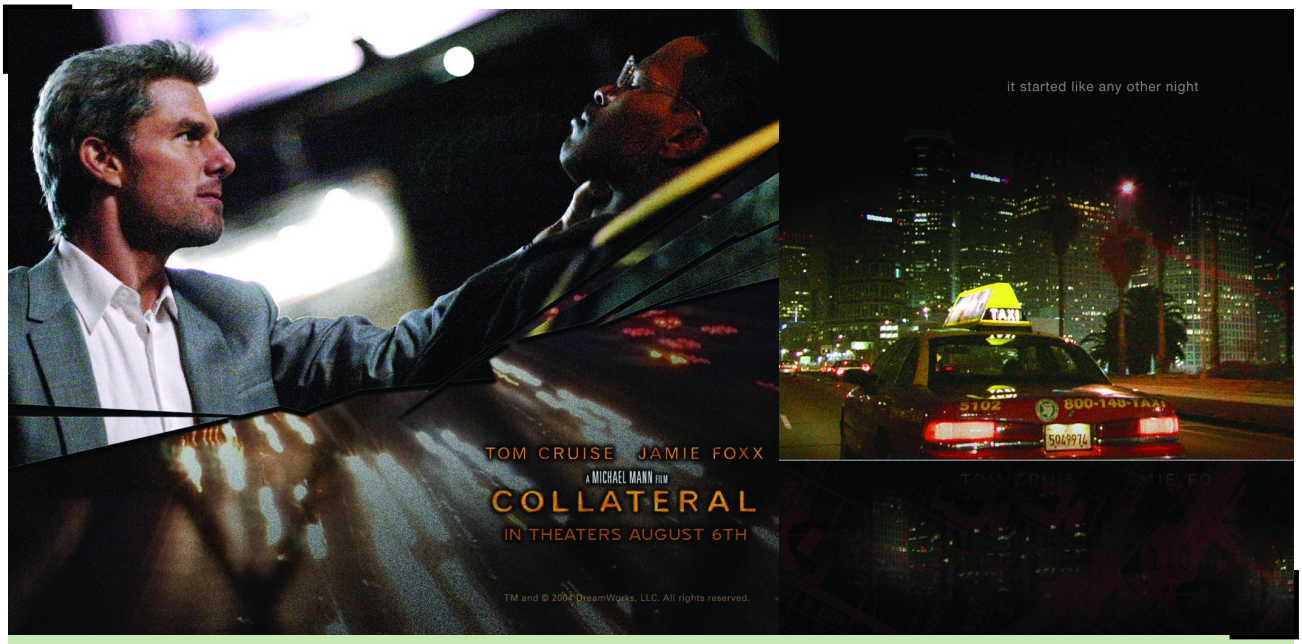
A Collateral – A halál záloga című film főhőse, Max a Los Angeles-i taxisofőrök eseménytelen életét éli, immár 12 éve: arcok jönnek és mennek a visszapillantó tükörben, helyek, sorsok bukkannak fel, amelyek legfeljebb percekre ragadnak meg az emlékezetében. Amikor már végképp úgy érzi, hogy vele semmi érdekes nem történhet, olyan utast sikerül kifognia, aki mindent megváltoztat.

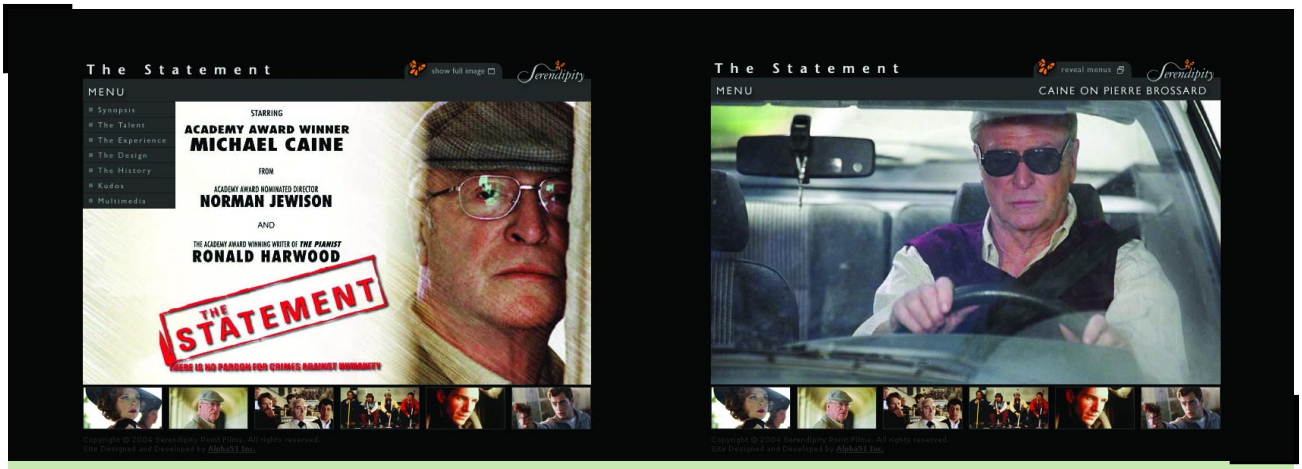
Vincent bérgyilkos: egy kábítószerkartell megbízásából érkezik Los Angelesbe, hogy eltakarítsa az útból a kompromittáló tanúkat. Az akció most érkezett el az utolsó fázisához, Vincent ezen az éjszakán öt hullát szándékozik maga mögött hagyni. Mivel azonban közbejön néhány előre nem látható esemény, kényszerűségből eltéríti Max taxiját, és arra kényszeríti a sofőrt, hogy az egyik gyilkosság helyszínéről a másikra fuvarozza. Mivel a rendőrség és az FBI egyaránt a páros után veti magát, Max és Vincent kénytelen összefogni a túlélés érdekében, mégpedig olyan módon, amit korábban egyikük sem tudott volna elképzelni.

Az egyetlen éjszaka alatt játszódó cselekmény során két élet konfrontálódik, és omlik össze. Max, a taxisofőr szerepében a korábban főként komikusszerepekben látott, ám a jövő nagy reménységének tartott *Jamie Foxx* remekel, Vincentet, a lassan őszbe csavarodó, megtört arcú bérgyilkost pedig *Tom Cruise* alakítja.

## Egyszerű és elegáns

A film hivatalos honlapja (**www.collateral-themovie.com**) alkalmazkodik az éjszakai felvételek sötét, borongós világához. A látvány viszonylag egyszerű, ám elegáns: a háttérben a film képei váltják egymást képregényszerűen, erre az alapra kerülnek fel az egyes menüpontokhoz tartozó képek és szövegek. A tartalom nem hoz különösebb újdonságot, a szinopszis, a főszereplők és a filmkészítők életrajza, valamint a letölthető fotók, klipek, előzetesek, háttérképek és képernyővédők mellett az extrákat a video-interjúrészletek jelentik, valamint az, hogy a film zenéjét bemutató oldalon nemcsak a CD megrendelésére van lehetőségünk, hanem bele is hallgathatunk az egyes számokba (ami, valljuk be, azért mégsem olyan óriási különlegesség). Az alapinformációkat még két menüpont egészíti ki: az egyik segítségével végigkövethetjük






Vincent ámokfutó útjának állomásait (az egyes pontokon újabb képeket és videókat nézhetünk meg), míg a másikról egy térképre visz az út, amelyen az Angyalok Városának forgalmi viszonyait kísérhetjük figyelemmel.

# Ami nem évülhet el

Vannak bűnök, amelyek nem évülnek el, akárhány év is telt el az elkövetésük óta. Ezekről szól a hónap másik filmje: Az ítélet. Pierre Bronsard (a szerepben a két Oscar-díjas klasszikust, *Michael Caine*-t köszönthetjük) Franciaország II. világháborús megszállása idején a németek oldalára állt, s sok ember élete szárad a lelkén. Azóta álnéven, kolostorokban bujkál, igyekszik megúszni a felelősségre vonást. Ám egyszer csak titokzatos bosszúállók erednek a nyomába, hogy a törvény helyett igazságot szolgáltassanak, két rendőr pedig törvényes keretek között, bíróság előtt szeretné felelősségre vonni. A nagypolitika, az emberi igazságérzet és egy titkos lovagrend csap össze, miközben a bűnös körül szorul a hurok, ám ő valahogy mégis képes kicsúszni az üldözők kezei közül...

# Képek helyett adatok

A hivatalos honlapot a Serendipity Point stúdió oldaláról (**www.serendipitypoint.com**) továbblépve vagy közvetlenül a **www.serendipitypoint.com/thestatement/frameset.asp** címen érhetjük el. Az internetes megjelenés e film esetében is – mind látványával, mind pedig tartalmával – alkalmazkodik a politikai krimi szövevényes, komor történetéhez. A visszafogott design háttere egy menüpontonként változó filmkép, amelyet egyetlen kattintással a zavaró szövegek nélkül, teljes valójában is megnézhetünk. Külön menüpont szól a film forgatásának kihívásairól, arról, hogy az alkotók hogyan teremtették meg a bonyolult, feszült cselekmény képi világát. Mivel ez nyilvánvalóan nem az a mozi, amelynek képeivel ábrándos tinédzserek tapétázzák majd ki számítógépüket, a tervezők nem is vesződtek sokat a letölthető anyagokkal – a Multimedia menüpontban mindössze egyetlen filmelőzetes található. Nem maradt le viszont az a tartalom, amelyre a film cselekményének megértéséhez feltétlenül szükség van: nem hagyták figyelmen kívül például azt, hogy a II. világháborús történések nyomon követéséhez nélkülözhetetlenek bizonyos történelmi ismeretek. Az oldal megfelelő menüpontja nemcsak a Franciaország 1940-es német megszállása után hatalomra került kollaboráns *Vichy*-kormányzat rövid történetét meséli el, de beszél a katolikus egyház II. világháborús szerepéről is, s az egykori háborús bűnösök ellen lefolytatott perekről is találunk adatokat. Mindent összevetve a komoly és elegáns honlapra jól összeválogatott, hasznos információk kerültek fel, amelyek tökéletesen helyettesítik a könnyedebb filmek oldalain megszokott vizuális „jutalomfalatokat".

***További filmes oldalak, kritikák:***

***Collateral – A halál záloga***

*www.tribute.ca/synopsis.asp?m_id=7767*
*actionadventure.about.com/od/moviereviews/a/aa080604b.htm*
*www.killermovies.com/reviews/collateral-review-lzj.html*
*www.empiremovies.com/reviews/reviews.php?id=436*
*aggressive-voice.com/zzz180.html*
*www.netkushi.com/movies/hollywood_movie_reviews/collateral.php*

***Az ítélet***

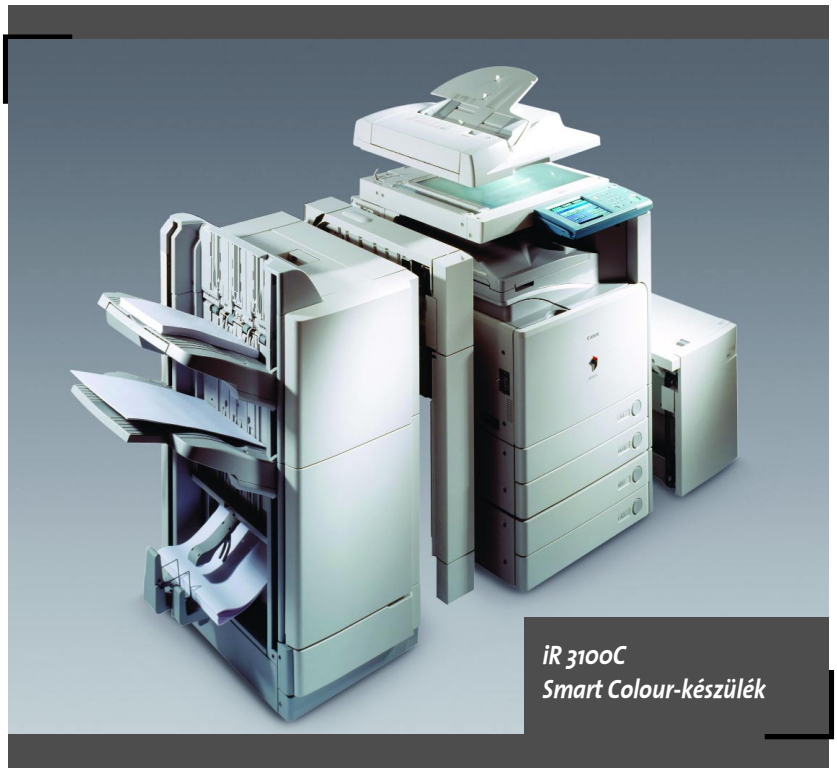
*www.offoffoff.com/film/2003/statement.php*
*www.hollywoodreporter.com/thr/reviews/review_display.jsp?vnu_content_id=2028703*
*www.suntimes.com/ebert/ebert_reviews/2004/01/011602.html*
*www.thezreview.co.uk/reviews/s/statementthe.htm*
*www.movie-inside.de/Filme/2004/T/TheStatement/entstehung.htm (német nyelven)*

# Okos színesek

*A Canon stratégái úgy döntöttek, hogy megpróbálják újradefiniálni, valójában mit is jelent a nyomtatásban a színek átgondolt felhasználása. A cél egyértelmű volt: megfizethető, felügyelhető, egyszerűen használható és intelligens nyomtatási megoldás létrehozása, amely nagyon jó minőségű fekete-fehér és színes üzleti dokumentumokat produkál – de csakis akkor választja a színes nyomtatást, ha arra valóban szükség van.*

Az ötlet maga nem túl bonyolult: nagy teljesítményű, monokróm lézernyomtató a felhasználói igények szerint tervezett, ezért arányosan csökkentett színes nyomtatási képességekkel. Az új Smart Colour technológiával ellátott printerek lehetővé teszik a pénzügyi vezetők számára a nyomtatási költségek kordában tartását. A pénzügyi munkatársaknak ugyanis alapértelmezésben csak a monokróm nyomtatási költségekkel kell számolniuk, a színpompa ára „gombnyomásra", csak a valóban színesben nyomtatott oldalak esetében jelenik meg.

Sőt a vállalat a Canon menedzsmentmegoldásának segítségével meghatározhatja, hogy mikor akarja aktiválni a színes nyomtatás lehetőségét. A színes részletek automatikus felismerésének képessége pedig nemcsak kontrollálja a színes tinta használatát, hanem a jelszóvédett hozzáférést is lehetővé teszi a nyomtatási lehetőségekhez. A funkció intelligensen felismeri a színes ábrákat (grafikonokat, diagramokat vagy szöveget) egy hosszabb dokumentumon belül is, és azok nyomtatási beállításait automatikusan színesre váltja az eredeti fekete-fehérről. S mindezt úgy, hogy a (jelszóval rendelkező) felhasználó beavatkozása nem szükséges hozzá. A vállalat pedig akár fillérre kiszámítva, előre menedzselheti a nyomtatási költségeket. Ami azért is kiemelkedően fontos, mert egy felmérés szerint a nyomtatási/másolási kiadások még a kis- és közepes vállalkozások esetében is akár a teljes adminisztrációs költségek 10-15 százalékát jelenthetik. És akkor még nem beszéltünk az igazi nagyvállalatokról, ahol ennek aránya akár 20 százalék is lehet!



*iR 3100C*
*Smart Colour-készülék*

## A színek varázsa

Egyre több kis cég is felismeri, hogy a színek javíthatják a vállalati kommunikációt, de még sokan visszarettennek a színes nyomtató/fénymásoló vásárlásától, mivel túl magasnak ítélik a beruházási és fenntartási költségeket. Számukra *Paul Rowntree,* a Canon Europe termékmenedzsere szolgáltat meggyőző érveket: „A jelenlegi kutatások azt mutatják, hogy egy nyomtatott oldalon nem pusztán a márkafelismerés segíthető elő a színes nyomtatással, s nemcsak a vállalati arculat megjelenítését szolgálhatja. Mérhető üzleti hozadéka is van. Például a színes számlákat 30%-kal gyorsabban fizetik ki, illetve az így készült brosúrák 82%-kal hosszabb ideig képesek lekötni az olvasók figyelmét, mint a fekete-fehérek. A színes információkat 70%-kal gyorsabban megtaláljuk egy szövegben, s 80%-kal jobban emlékszünk rájuk. A színek használata által 39%-kal csökken az az idő, amelyet információkeresésre szánunk. Így magabiztosan állíthatjuk, hogy a színes berendezések megfelelő használata révén a megvásárlásukba befektetett tőke megtérülési ideje jelentősen csökken" – állítja a szakember.

## Az úttörő

A Canon már februárban bemutatta a fekete-fehér és a színes irodai nyomtatás, illetve másolás konvergenciáját képviselő berendezését, az iR 3100C/CN-t. Ez az eszköz volt a cég első hálózatba kapcsolható multifunkciós nyomtatója, amely a Smart Colour technológiával rendelkezett.

# Canon Roadshow: új technológia, új termékek

A Canon Hungária a szeptember végén induló országjárás során a gyakorlatban is bemutatja, milyen előnyöket kínál a Smart Colour technológia. A bemutatókészülékekkel berendezett demonstrációs busszal a következő helyszíneken találkozhatnak az érdeklődők (a végleges helyszínek és időpontok a **www.canon.hu/smartcolour** weboldalon találhatók):

| Időpont | Város |
|---|---|
| 2004. szeptember 27. | Szekszárd |
| 2004. szeptember 28. | Pécs |
| 2004. szeptember 29. | Kaposvár |
| 2004. szeptember 30. | Nagykanizsa |
| 2004. október 1. | Szombathely |
| 2004. október 4. | Sopron |
| 2004. október 5. | Zalaegerszeg |
| 2004. október 6. | Győr |
| 2004. október 7. | Veszprém |
| 2004. október 8. | Székesfehérvár |
| 2004. október 11. | Tatabánya |

| Időpont | Város |
|---|---|
| 2004. október 12. | Budapest |
| 2004. október 13. | Eger |
| 2004. október 14. | Miskolc |
| 2004. október 15. | Miskolc |
| 2004. október 18. | Nyíregyháza |
| 2004. október 19. | Debrecen |
| 2004. október 20. | Szolnok |
| 2004. október 21. | Kecskemét |
| 2004. október 22. | Békéscsaba |
| 2004. október 25. | Szeged |
| 2004. október 26. | Szeged |

Az eszköz percenként 31 fekete-fehér és 7 színes oldalt képes nyomtatni. Teljes mértékben alkalmas a hálózatba kötésre, 3 printer board opcióval rendelkezik, melyek közé tartozik az egyedülálló Adobe Postscript Printer Unit is.

Az iR 3100C/CN a színes printelést kínálja, amikor arra szükség van, amikor pedig nincs, megbízható, kiváló minőségű fekete-fehér nyomtatást nyújt. Az első Smart Colour-készülék a Canon már ismert, kiforrott felhasználói felületével rendelkezik, valamint kommunikációs panelként nagyméretű, színes LCD-kijelzőt kínál egyszerű navigációs gombokkal. A készüléket elsősorban kisebb vállalkozásoknak, illetve munkacsoportoknak ajánlják.

## Az éllovas

Az iR 3100C/CN sikeres bevezetése után a Canon szeptemberben Magyarországon is bemutatta iR 6800C/CN jelű, Smart Colour technológiával felruházott, díjnyertes multifunkciós termékét, amelyet elsősorban a nagyobb munkacsoportok számára, a nagyvállalati igények szem előtt tartásával fejlesztett ki. A berendezés percenként 68 fekete-fehér, illetve 16 színes oldalt képes nyomtatni, így a nagyobb vállalkozások számára hatékonyabb működést tesz lehetővé.

Az iR 6800C/CN kisebb társához hasonlóan hálózatba köthető, és biztosítja a nyomtatási folyamatok teljes körű kézben tartását, hiszen a színes printelés lehetőségét kizárólag akkor kínálja fel, ha arra a felhasználóknak valóban szükségük van – alapértelmezésben fekete-fehérben nyomtat.

Mindehhez olyan ár tartozik, amelynek alapján inkább a hagyományos fekete-fehér készülékek közé sorolhatnánk. Az iR 6800C/CN funkcionalitásában azonban ennél jóval többet nyújt. Egy valódi multifunkciós eszközről van szó, amelynek segítségével nyomtatni, szkennelni és másolni is lehet. A berendezés az „intelligens küldés" funkcióval is rendelkezik (opcionális), amely által a dokumentumokat szkennelés után különböző csatornákon keresztül több helyre is el lehet juttatni. Ez magában foglalja az azonnali fájlként mentést, a faxolást, az ifaxot, valamint az elektronikuslevél-küldést. Az eszköz emellett egy sor olyan funkcióval is rendelkezik, amely a dokumentumok utólagos kezeléséhez szükséges (pl. lyukasztás, összefűzés, könyvformátumra hajtogatás stb.). Így segítségével igazán professzionális minőségű kiadványok készíthetők.

Az iR 6800C/CN az iW Publishing Manager (iWPM) szoftverrel képes még jobban növelni a vállalati produktivitást. A Canon iWPM szoftvere által – amely a közeljövőben a hazai felhasználók számára is elérhető lesz – a vállalkozások számára lehetővé válik, hogy professzionális értékesítési, marketing-, valamint általános üzleti dokumentumokat hozzanak létre egyszerűen és hatékonyan.

A felhasználók könnyedén egyesíthetik a különböző jelentéseket is, amelyek különböző Windows-alkalmazásokban (például Wordben, Excelben vagy Power Pointban) készültek. A szoftver révén akár menthetik is egyedi módosításaikat az eszközzel történő nyomtatás előtt.

Az iR 6800C/CN jóval megelőzi korát energiatakarékos funkcióival is, hiszen ez a világon az első olyan informatikai termék, amely megfelel az Európai Parlament veszélyes anyagok használatának tilalmáról szóló direktívájának. Bár 2006-ig még nem kötelező érvényű megfelelni e rendelkezésnek, az iR 6800C/CN az első olyan eszköz, amelynek gyártási folyamatából kivonták a megnevezett hat legveszélyesebb anyagot. Emellett az iR 6800C/CN a multifunkciós nyomtatók és fénymásolók kategóriájában elnyerte az Energy Star védjegyet is, valamint bevezetésével egy időben megkapta a BERTL díját mint a vállalatok számára ajánlott „legjobb nagy sebességű, színes multifunkciós termék". Ezt az elismerést egyébként csakis azok az eszközök kaphatják meg, amelyek a leghatékonyabb megoldást biztosítják olyan munkacsoportok számára, amelyeknél csupán alkalmanként van szükség színes nyomtatásra, illetve fénymásolásra. Az iR 6800C/CN-t azért tüntették ki, mert alacsony üzemeltetési költségek mellett is rugalmasan és egyszerűen működtethető.

# Hibajavítás – a kényszerűségtől a fényűzésig

*Az információs rendszerekre leselkedő, az operációs rendszerekben és a felhasználói programokban fellelhető hézagok által okozott veszély egyre nő. A kézzel történő, nehézkes hibajavítás már nem tekinthető kielégítő megoldásnak. Az önműködő rendszerek gyorsabbak, egyszerűbbek és gazdaságosabbak.*

STEPHAN SCHWARZER

A javítóprogramokra elsősorban a modern informatika három kritikus fejleménye miatt van szükség. A szoftvergyártók arra kényszerülnek, hogy az új változatokat sokkal gyorsabban dobják piacra, mint néhány éve tették. Ennek oka a folyamatos újítási kényszer és a piac drámai gyorsaságú változása. Így pedig nincs elég idő a működés alapos ellenőrzésére. Továbbá a szoftver funkcionalitásának és alkalmazhatóságának kibővítése iránti igény – különösen az operációs rendszereknél – hatalmas mértékben fokozza a bonyolultságot. Elvileg lehetetlenné vált, hogy a termék kikerülés előtt teljes körű biztonsági ellenőrzésen essen át. Nem utolsósorban pedig a hackerek ma már sokkal értelmesebben és szakszerűbben „teszik a dolgukat", mint pár évvel korábban.

Mindezek miatt az informatikavédelmi személyzet sok cégnél munkaidejének egyre nagyobb részét az infrastruktúra felügyeletével tölti. Ehhez az új védelmi problémákkal kapcsolatos információk folyamatos megszerzése is hozzátartozik. *Eric Hemmendinger,* az Aberdeen Group védelmi és titkosságmegőrzési elemzője kifejti: „Az informatikavédelmi személyzet – a nagy cégeknél dolgozók kivételével – több időt tölt azzal, hogy tudomást szerezzen a legújabb javításokról, mint hogy telepítse azokat." Előfizetni egy hírcsoportra vagy hírleveleket böngészni már nem elegendő. Az így beszerzett információt meg kell vizsgálni, és ki kell értékelni, hogy hasznosítható-e a cég infrastruktúrájában. A legfontosabb, hogy biztosak lehessünk afelől: a vírusok, férgek, trójaiak és más kártevők új generációi nem érhetik el a rendszert. Ez pedig csak akkor lehetséges, ha a rendszer összes lényeges részét gyakran és mindenekelőtt gyorsan frissítik.

## A kontroll elveszítésének veszélye

Az operációs rendszerek és a felhasználói szoftverek javítóprogramjainak egyre növekvő száma jelentős problémává vált. Egy nagy hálózatban a frissítéseket lehetetlen „kézzel" elvégezni: követhetetlen, hogy mely rendszeren történt már részleges javítás, és az hol lett volna rég esedékes. Ha a rendszergazdának minden egyes alkalmazást kézzel kell ellenőriznie és frissítenie, a hatékonyság gyorsan csökken.

E probléma elkerülésére az egyik bevált módszer a sok szoftvertermék által kínált önműködő frissítés: a programok önállóan, meghatározott ütemezés szerint kapcsolódnak a gyártó szervereihez, és önműködően frissítik magukat. Ez a megoldás azonban gyakran nem felel meg az összes kezelési követelménynek. Általában sem arra nincs mód, hogy eldöntsük, mikor történjen a frissítés, sem arra, hogy biztosak legyünk a gépeknek a javítások telepítését követő újraindításában. További gond a mozgó felhasználók és a feladatokra lebontható kezelés támogatásának hiánya. Mindemellett az ilyen, felügyelet nélküli rendszerfrissítés igen népszerűtlen a kontroll elveszítése és az adatvédelmi problémák miatt aggódó felhasználók körében. Az önállóan az internetre kapcsolódó programcsomagok nagy száma a védelem beállítását és elemzését is bonyolultabbá teszi.

Gondot jelent az is, hogy a rendszergazdáknak fel kell ismerniük azt a konfigurációt, amelyre semmilyen körülmények között nem szabad felkerülnie egy bizonyos javításnak, illetve olyan sorrendet kell meghatározniuk a javítások installációjakor, hogy a frissített alkalmazások továbbra is biztosan együtt tudjanak működni környezetükkel. A javítások telepítése után a rendszerek gyakran felmondják a szolgálatot, vagy jobb esetben katasztrofálisan csökken a teljesítményük. Ez érthető is, hiszen a rendszereket kiegészítő összetevők kölcsönhatása sokkal bonyolultabb, mint maguk a szoftvercsomagok. Persze ennek az a végeredménye, hogy nem a szoftvergyártó, hanem a vevő az, aki a termelékenység visszaesése miatt anyagilag rosszul jár.

## Ellenőrzött, önműködő eljárások

Ebből a kényszerhelyzetből egy hatékony, önműködő, a felhasználó cégnél futtatott, kevés kézi beavatkozást igénylő javításvezérlő rendszer jelentheti a kiutat. Az ON Technology nevében a Maisberger & Partner által 2003 októberében az 500 főnél többet foglalkoztató cégek informatikai vezetőinek körében készített felmérés kimutatta, hogy még csak igen kevés vállalatnál telepítettek ilyen típusú rendszereket. Sok vezető teljesen automatizáltként jellemezte cége megoldásait, de a karbantartáshoz a valóságban sok esetben távolról össze kellett kapcsolódni az egyes PC-kkel.

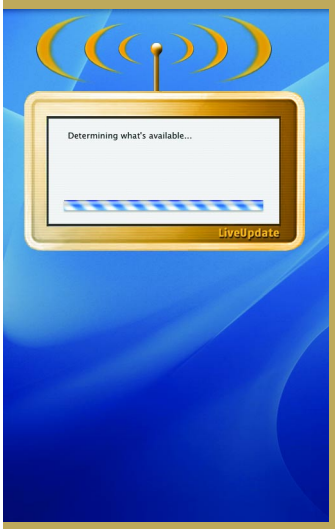
Az automatizált stratégiák melletti elkötelezettség előmozdítására a Gartner Group megalkotta a „vállalati konfigurációkezelés" (enterprise configuration management) kifejezést, amely az önműködő javításkezelést és a hozzá kapcsolódó többi tevékenységet, így az ellenőrzést, a terítést és a távoli hozzáférést takarja. *Ronni Colville,* a Gartner kutatási igazgatója az új fogalmat megvilágítva a konfigurációkezelést és az annak részét képező javításkezelést létfontosságú feladatként határozza meg.

A biztonságos, ellenőrzött, önműködő javítástérítő eljárás mindig a frissítendő rendszer ellenőrzésével kezdődik. Az eljárás magában foglalja a karbantartó szoftver által végrehajtott vizsgálatot is, amely a rendszerekre már telepített javításokat, illetve a jogos felhasználói programokat ellenőrzi. A problémák a jóváhagyó folyamat (az eredeti konfiguráció és a jelenlegi, valamennyi telepített terméket tartalmazó állapot összehasonlítása) alatt merülnek fel. Ugyanis a jogosság ellenőrzése gyakran a rendszerleíró adatbázis bejegyzésein alapul, azonban telepítésekor nem minden program készít bejegyzéseket a rendszerleíró adatbázisba, és eltávolításakor nem mind törli ki azokat. Egy hatékony felügyelőrendszernek a lehető legtöbb telepített terméket fel kell ismernie ahhoz, hogy biztosíthassa a konzisztenciát. A javítások önműködő kezelésénél további problémát jelentenek az úgynevezett hamis találatok, vagyis amikor a már eltávolított vagy az újabb változattal lecserélt javításokat találja meg tévesen a rendszer. A korszerű vizsgálati módszerek ebből a szempontból nagymértékben biztonságosak.

## Háttérben dolgozó ügynökök

A kérdéses rendszerekre távolból telepített intelligens ügynökök bevezetése fontos lépés a biztonságos automatizálás felé. Ezzel az új struktúrával a rendszergazdák olyan irányelveket szabhatnak meg, amelyekkel biztosított, hogy amint az új hibajavítások rendelkezésre állnak, azok önműködően terítésre kerülnek a vállalat egészében. Az irányelvek alapján meghatározható, hogy melyik rendszert mikor kell frissíteni. A rendszergazdáknak azonban nem kell egyenként kiválasztaniuk azokat, hanem ez egy meghatározott feltételrendszer megadásával automatikusan megtörténik. Az ügynökök feladata, hogy az aktuális és a megkívánt állapot folytonos ellenőrzésével felderítsék a rendszereket. Ez a módszer az összes hiányzó vagy sérült javítást megmutatja, amitől a rendszer önállóan elindul. Így a rendszergazdák szimulált környezetben előre ellenőrizhetik a javítást.

Az önműködő javításkezelő ügynököket használó megoldás jelentősen stabilabbnak bizonyult, mint a többi. Ez különösen a több hálózattal rendelkező rendszerekben biztosítja, hogy a javítások minden részükben kifogástalanul terítésre és telepítésre kerüljenek. Emellett a jogosulatlan, sérült vagy kártékony szoftverek is önműködően eltávolíthatók, ami azt jelenti, hogy a cégeknél a hibajavítások önműködő kezelése jelentősen hozzájárulhat a szaporodó védelmi hézagok elleni gyors és hatékony védekezéshez. A rendszergazdák terhelésének ebből adódó csökkenése pedig a költségek csökkenését eredményezi, és módot ad arra, hogy több időt tölthessenek más feladatokkal.



***Stephan Schwarzer repülőműszaki egyetemi végzettséggel rendelkezik. 1996-ban lépett be az ON Technologyhoz, ahol a műszaki kereskedelmi területen és az üzletfejlesztésben dolgozott különböző funkciókban. Az ON Technology Symantec általi 2004-es felvásárlását követően az európai, közel-keleti és afrikai terület első értékesítési vezetője lett.***
*(E-mail: Stephan_Schwarzer@symantec.com)*

# A kockás füzettől az ASP-modellig

## *Munkaidő-nyilvántartás: szabályosan, költségkímélőn, hatékonyan*

***Mindegy, hogy kockás papíron, Excel-fájlban vagy számítógépes szoftver segítségével kerül-e rögzítésre, de kötelező a munkaidő nyilvántartása. Egy munkaügyi vizsgálat során bizonyítási eszközként szolgál minden adat – hangsúlyozza*** Horváth István, ***a Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium jogi főosztályvezetője.***

**KOCZÓ ILDIKÓ**

A felügyelők a munkaidő-nyilvántartás összes dokumentumát ellenőrizhetik, például a munkaidő-beosztást, a jelenléti ívet és a szolgálatvezénylést is. A törvény nem ad eligazítást, hogy a munkaidő-nyilvántartás adatait milyen formában, milyen tartalommal és hol kell vezetni, így a munkaügyi hatóság sem támaszthat formai követelményeket. Az elfogadható kézzel vagy géppel írt, számítógépen tárolt formában, akár kockás füzetben, jelenléti íven vezetve vagy éppen a kereskedelmi forgalomban kapható nyomtatványon is – húzza alá Horváth István. A munkaügyi ellenőrzés kiterjed arra, hogy teljesíti-e a munkáltató ilyen irányú kötelezettségeit, vagyis nyilvántartja-e a dolgozók rendes és rendkívüli munkaidejét, a szabadságkiadást és a munkaidő-kedvezménnyel kapcsolatos többi adatot. A nyilvántartásban a munkaidővel kapcsolatos adatokon a munkanap és a pihenőnap megjelölésén túl szerepelnie kell a munka kezdési, illetve befejezési időpontjának, valamint a ledolgozott időnek is.

A szaktárca jogi főosztályvezetője hangsúlyozza, hogy a naprakész nyilvántartást a munkahelyen, azaz a tényleges foglalkoztatás helyén kell vezetni. A munkaidő például a munkanapokhoz és a munkahelyhez szorosan kötődő információ, akár naponta, hetente változhat, ezért nem tekinthető hitelesnek az előre kitöltött jelenléti ív, valamint az sem, ha abba utólag kelülnek be a bejegyzések. Az is elfogadhatatlan, ha nem a foglalkozás helyén, hanem mondjuk a munkáltató székhelyén, esetleg a könyvelőirodában vezetik a nyilvántartást.

Az Országos Munkabiztonsági és Munkaügyi Főfelügyelőség célvizsgálata szerint a munkaidő-beosztás elkészítését és annak közlését a munkáltatók jelentős része felesleges adminisztrációs tehernek tartja. Valószínűleg ez az oka annak is, hogy leggyakrabban éppen ezen adatok nyilvántartására vonatkozó kötelezettségüknek nem tesznek eleget.

### Az adminisztráció terhe

A rengeteg papírmunka, az adminisztrációval töltött idő komoly többletterhet ró a munkahelyi vezetőkre, valamint a munkaüggyel foglalkozó vállalati szakemberekre. A számtalan jogszabályt, adatot lehetetlen fejben tartani, sok cégnél pedig még mindig kockás füzetben, esetleg Excel-táblázatban regisztrálják a munkaidővel kapcsolatos adatokat – állítja *Angyal Gábor*, a humáninformatikával foglalkozó Nexon kereskedelmi igazgatója. A szakember szerint a munkaidőhöz kapcsolódó adatok nyilvántartására legjobb az elektronikus módszer, azaz valamilyen szoftver alkalmazása. Ennek előnye, hogy nemcsak támogatja, de ellenőrizni is tudja a munka törvénykönyvében előírt jogszabályi köte-

## *A törvény ereje*

A munka törvénykönyvének 140/A paragrafusa szerint

**(1)** a munkáltató köteles nyilvántartani a munkavállalók a) rendes és rendkívüli munkaidejével, ügyeletével, készenlétével, b) szabadságának kiadásával, c) egyéb munkaidő-kedvezményével kapcsolatos adatokat.

**(2)** Az (1) bekezdés a) pontjában előírt szabályt nem kell alkalmazni, ha a munkavállaló a munkaideje beosztását vagy felhasználását maga jogosult meghatározni.

## Vizsgálati eredmények

Az Országos Munkabiztonsági és Munkaügyi Főfelügyelőség 2002. szeptember 1-jétől 2003. február 28-áig 3227 magyarországi munkáltatónál vizsgálta a munka- és pihenőidő szabályainak megtartását, különös tekintettel a munkaidőkeretre és -beosztásra.

Az ellenőrzések 2182 munkáltatónál, az összlétszám 68%-ánál tártak fel – munka- és pihenőidőre vonatkozó – szabálytalanságot. Az érintett munkáltatók gazdasági ágazatok szerinti megoszlása azonos a foglalkoztatók gazdasági ágankénti vizsgálati arányával. Ebből következően a7 előírások megsértésének gyakorisága a gazdasági ágak függvényében nem különbözik.

A vizsgálat 70 664 munkavállalóra terjedt ki, akik közül 97% teljes munkaidőben és 3% részmunkaidőben dolgozik. A fiatal dolgozók aránya elhanyagolható, az ellenőrzött létszám 0,5%-át sem éri el.

A munkáltatók a munkavállalók közel 40%-ánál sértették meg az ellenőrzött jogszabályhelyeket. Átlag feletti a jogszabálysértő foglalkoztatás az építőipar (47%), a vendéglátás (46%) és a szolgáltatás (44%) területén. Ugyanakkor az energiaiparban a legalacsonyabb – alig 19% – a szabályszegések gyakorisága.

A vállalkozási formák szempontjából az rt.-k és a kft.-k a munkavállalók egyharmadánál, míg a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok és az egyéni vállalkozók az általuk foglalkoztatottak több mint felénél megsértik a munka- és pihenőidőre vonatkozó szabályokat.

Az országos célvizsgálat tapasztalatai szerint a munkáltatók leggyakrabban a munkaidővel kapcsolatos adatok nyilvántartására vonatkozó kötelezettségüknek nem tesznek eleget. Ez a gyakorlat leplezi a feltártnál vélhetően nagyobb számú, munka- és pihenőidőre vonatkozó szabálytalanságot.

A megyei vizsgálatok megállapítása szerint a vonatkozó jogszabályhelyek ismeretének hiánya, illetve az előírások helytelen értelmezése akadályozza a munkaidőkeret helyes alkalmazását, a tárgyban irányadó rendelkezések betartását. A munkaidő-beosztás elkészítését és annak közlését a munkáltatók jelentős része elhanyagolja, felesleges adminisztrációs tehernek tartja. Ahol a foglalkoztató elkészíti a beosztást, ott nem gondoskodik az abban foglaltak betartásáról, az idő közbeni változásokat nem vezeti át, vagy egyszerűen a munkavállalókra bízza a teljesítendő munkaidő beosztását.

*(Forrás: Országos Munkabiztonsági és Munkaügyi Főfelügyelőség)*

lezettségek vagy épp a vállalat kollektív szerződésében foglaltak betartását. Előnyt jelent az is, hogy a munkaidő-nyilvántartás során rögzített adatok automatikusan használhatók a bérszámfejtés, a humánerőforrás-gazdálkodás, illetve a humánügyvitel valamennyi területén – húzza alá Angyal Gábor. A jogszabályi és egyéb szabályozási környezet ismerete mellett azonban olyan technológiai szakértelemre is szükség van, amely lehetővé teszi a szabályos, költségkímélő és hatékonyan vezetett nyilvántartás kialakítását. A Nexon szoftvere például mind a két fajta tudást biztosítja, a technológia pedig olyan web alapú rendszer, amely intraneten, illetve interneten keresztül is elérhető. A webes technológia – természetesen a beállított jogosultsági rendszer korlátozásával – mindenki számára hozzáférhetővé teszi az alkalmazást, így például távoli telephelyeken is vezethetik a nyilvántartást. Mindezzel a technikai háttérrel egyszerűen kezelhető és áttekinthető nyilvántartás alakítható ki, s már csak az a kérdés, hogy érdemes-e házon belül tartani a rendszer üzemeltetését – veti fel a szakértő.

### ASP

Kézenfekvő megoldást jelent az informatikai közműnek is nevezett ASP-szolgáltatás, ami jól kifejezi a modell vonzerejét: a vállalat csak közönséges PC-s munkahelyeket állít fel, s azokat hálózaton keresztül rákapcsolja a szolgáltató számítógépközpontjára. Így a felhasználó úgy képes futtatni az informatikai alkalmazásokat, hogy a szükséges háttér-infrastruktúrát nem ő birtokolja, hanem azt egy távoli szolgáltatócég biztosítja az interneten vagy magánhálózati kapcsolaton keresztül.

A megrendelő az alkalmazottak számának megfelelően előfizet a szükséges szolgáltatásokra, és már lehet is használni a pénzügyi, áruforgalmi, irodai vagy egyéb alkalmazásokat – mondja *Hutter Ottó,* a Magyar Tudományos Akadémia Számítástechnikai és Automatizálási Kutató Intézetének (MTA Sztaki) osztályvezetője. Nem kell külön szervergépeket és bonyolult alkalmazói rendszereket telepíteni, azokat összehangolni és konfigurálni, hanem csak bekapcsoljuk a munkaállomásokat, és már fut is a program – fogalmaz a szakember. Ahogy otthon megtekerjük a vízcsapot, és már folyik is a víz – ha sok kell, akkor sok, ha kevés, akkor kevés –, és mindig csak annyit fizetünk, amennyit használunk.

Szakemberek szerint a modell a közeljövőben nem is pénzügyi-műszaki okokból lesz egyeduralkodó, sokkal inkább amiatt, hogy minimalizálja a kezdeti befektetés nagyságát, és csökkenti a bevezetéshez szükséges időt. Ugyanakkor a felhasználás alapján történő számlázással és az erőforrások több felhasználó közötti megosztásával olcsóbbá lehet tenni a szolgáltatást. Az egyre bonyolultabb vállalati alkalmazások meg-

bízható, professzionális üzemeltetéséhez olyan drága, speciálisan képzett szakemberekre van szükség, akiket az átlagos vállalatok lassan képtelenek megszerezni. Ezeket a kiváló szakembereket a nagy szolgáltatócégek gyűjtik össze saját számítóközpontjaikban, és a felhasználók közvetve veszik őket igénybe azzal, hogy előfizetnek az egyes alkalmazások szolgáltatásaira – állítja Hutter.

Az ASP-modell egyik leggyakoribb alkalmazása a humán-informatika területén történik. A Nexon élenjáró ebben a technológiában. „Megteremtettük a szükséges infrastruktúrát, saját szerverfarmunkról szolgáltatjuk az alkalmazást" – mondja az ASP alapú munkaidő-nyilvántartás működéséről a Nexon szakembere. Ez a fajta üzemeltetés komoly kényelmet tesz lehetővé a felhasználó számára, hiszen ha valami nem működik, akkor az üzemeltető ügyfélszolgálata azonnal intézkedik. Mindez a szolgáltatás része, vagyis az igénybe vevőnek nem kell külön erőforrást fenntartania erre a célra. Fontos az is – emeli ki Angyal Gábor –, hogy az elektronikus munkaidő-nyilvántartás ASP-modellben történő alkalmazása jól mérhető és tervezhető költséget jelent a vállalatnak.

Ezt erősíti meg az MTA Sztaki osztályvezetője is, aki úgy véli, hogy házon belüli üzemeltetés esetében nagyon sok a rejtett költség vagy a szolgáltatásminőséggel kapcsolatos kompromisszum. Amikor a vállalat kulcsrakész és professzionális szolgáltatást rendel meg egy külső cégtől, az relatíve sokkal drágábbnak tűnik, mintha házon belül valósítaná meg – hangsúlyozza Hutter Ottó. Ez olyan probléma, amely az erőforrás-kihelyezés (outsourcing) minden változatánál fennáll.

A Nexon szakembere szerint mindenképpen érdemes átgondolni, hogyan éri meg: ha a vállalat házon belül tartja a beruházást és az üzemeltetést, vagy ha él a webes technológia által kínált ASP-megoldás lehetőségével. „Már van néhány olyan ügyfelünk, akinél kialakítottuk a szükséges infrastruktúrát, és azóta ASP-üzemmódban használja munkaidő-nyilvántartását. Az eddigi tapasztalataik szerint nemcsak idő-, hanem pénzkímélő is az új megoldás" – húzza alá Angyal Gábor.

Hutter Ottó állítja: annak, hogy Magyarországon lassan terjed az ASP-modell, elsősorban emocionális és kulturális okai vannak. Szerinte az emberek még mindig idegenkednek attól, hogy adataikat ne a saját szerverükön, hanem egy távoli szolgáltató adatközpontjában tartsák. Pedig egy saját alkalmazásban lévő rendszergazda által üzemeltetett helyi rendszer biztonsági szempontból valószínűleg sebezhetőbb, hiszen egy nagy szolgáltatócég magasabb színvonalú technikai megoldásokat tud alkalmazni, és bármilyen visszaélés ellen nem egyetlen alkalmazott jelenti a garanciát.

Angyal Gábor szerint a munkaidő-nyilvántartás ASP-modellben való bevezetése költséghatékony és egyszerű megoldást jelenthet azoknak a vállalatoknak is, amelyek eddig ódzkodtak a nyilvántartás szoftveres támogatásától. A szakember szerint a kockás füzettől az ASP-modellig nagyon rövid az út: egy döntés kell csak, miszerint szabályossá, hatékonnyá és átláthatóvá kívánjuk tenni vállalatunk munkaidő-nyilvántartását.

## Előny a fogadónál

**A felhasználók számára kézzelfogható előnyök elektronikus munkaidő-nyilvántartás esetén:**

– minimális papírmunka,
– egyszerű és logikus nyilvántartás,
– gyors adatfeldolgozás,
– jogszabályi háttér pontos betartásának lehetősége,
– naprakész ismeret a dolgozók munkaidő-felhasználásáról,
– rugalmas munkaidő esetén folyamatosan ellenőrizhető munkaidő-egyenleg,
– könnyebb havi vagy óradíj alapú bérszámfejtés,
– más munkaügyi modulok (beléptetőrendszer, bérszámfejtés stb.) csatlakoztatásának lehetősége.

**Az ASP-modell további előnyei:**

– nincs szükség rendszergazdára,
– nincsenek adatvédelmi problémák,
– nincs vírusveszély, nem kell tűzfalat kiépíteni,
– nincs szükség szerverberuházásra,
– probléma esetén segít az üzemeltető,
– tervezhetővé válik az informatikai költségvetés.

# A kontaktusok központja
# Képesített kezelők, gépesített környezet

*A technikai újdonságok köréből néhány év alatt átvándorolt a mindennapos alkalmazások sorába az ügyfélkapcsolatok központosított kezelésére szolgáló call center. Ám ez korántsem jelenti azt, hogy elfoglalta helyét a rendszerben, és immár rutinosan teszi a dolgát. Mindig jelentkeznek ugyanis további technikai újdonságok, és helyet követelnek maguknak a régi alkalmazásokban is. A call center sem maradhatott csupán telefonhívások gyűjtő- és elosztóhelye, a műszaki lehetőségek és az ügyfelek igényei nyomán kibővült különböző típusú elektronikus kapcsolatokat (SMS, hangposta, e-mail stb.) menedzselő contact centerré.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

Szolgáltatás és kereskedelem – e két ágazat vagy tevékenység egyre nagyobb súlyt képvisel a gazdaság szerkezetében. Ez a tény azonban lapunk olvasói számára – és cikkünk szempontjából – önmagában kevésbé érdekes, csupán rámutat arra, hogy egy évtizede miért népszerű kitartóan a call center. Azért, mert olyan cégek és intézmények alkalmazzák előszeretettel, amelyek kiterjedt ügyfélkörrel s ügyfélkapcsolatokkal rendelkeznek. Ebben a szegmensben nem egyszerűen népszerű, hanem kifejezetten nélkülözhetetlen ez a kapcsolatkezelő megoldás. Persze csak akkor, ha az ügyfélszolgálatot nem csupán egy funkciónak – ha mégoly fontos és kiemelten kezelendő, de önálló funkciónak – tekintik egy vállalatnál, hanem az ügyféligények maximális kielégítésének szándéka hatja át az üzleti folyamatok összességét. Akkor, amikor a fogalmilag még mindig külön létező ügyfélszolgálat nem korlátozódik a reklamációk kezelésére, hanem számos marketingfunkciót is betölt, az ügyféligények feltérképezésétől a lehetőségek ismertetésén, a termékek értékesítésén át az elégedettség méréséig. Amikor a már előállított termék vagy szolgáltatás kényszerű eladási szemléletét felváltja a fogyasztók által igényelt termék előállításának filozófiája.

## Kinek kell ez?

Érdekes a haragos panaszos pszichéje. A felmérések azt mutatják, ha egy cég elveszíti ügyfelét, annak 68 százalékban az az oka, hogy elégedetlen volt a kiszolgálással. Megsértődik, és sokszor nem is reklamál, csak hátat fordít a cégnek, amelynek így nincs módja maradásra bírni. Ha az affér telefonhívás közben történik, akkor a call centerben dolgozó ügyfélkezelő munkatárs azonnal reagálhat, s ha sikerül az ügyfelek panaszát helyben orvosolni, többségük (95%-uk) végül megbékél, s hű marad a céghez.

A szolgáltató vállalatok vagy a saját bőrükön tapasztalják meg ezt, vagy ösztönösen megérzik – de előfordul, hogy a felmérések eredményei között olvassák. Ilyenkor sokan eleve a gyorsabb telefonos (elektronikus) síkra terelik ügyfélkezelési gyakorlatukat, s meg is szüntetik hagyományosan bürokratikus, ám nevében „ügyfélszolgálati" irodáikat.

Az ügyfelek pedig rugalmasak, s a kezdeti idegenkedés ellenére megszokják és elfogadják az új módit, akár a géphangot és a gombnyomásos navigálást is – ha már meggyőződtek róla, hogy a sor végén megkapják a kívánt információt, elintézhetik ügyeiket.

Talán természetesnek tekinthető, hogy egy információs és kommunikációs technológiára épülő alkalmazás bevezetésében élen járnak az ezen a piacon tevékenykedő vállalatok. Becslések szerint távközlési cégek, vezetékes és mobilszolgáltatók, kábeltelevíziós, illetve informatikai társaságok fedik le a call centerek piacának felét. A pénzügyi szektorban is előszeretettel használják: a szintén kiterjedt ügyfélkörrel rendelkező bankok és biztosítók. A piac bővülésének jelentős részét még mindig az teszi ki, hogy a call centert régóta alkalmazó cégek tovább korszerűsítik és bővítik meglévő rendszereiket.

A rendszerszállítók bíznak benne, és az egyszerű emberek is várják, hogy az állami, közigazgatási szektorban ugyancsak elterjed a contact center filozófiája. A gyártók természetesen technológiát – esetleg ezzel együtt tanácsadást, szolgáltatást – szeretnének eladni, az állampolgárok azonban nem a géphang útbaigazítását hiányolják. Számukra sokkal fontosabb, hogy a sokféle – polgármesteri, adó-, föld-, illeték-, adó-, munkaügyi és egyéb – hivatal hozzáállása, ügyintézési gyakorlata változzon meg, ne kelljen egy-egy információért, igazolásért vagy adatlapkitöltésért személyesen megjelenni és fél napig sorban állni. Ez a gondolatmenet elvezet a kormányzat által egyébként már meghirdetett szolgáltató állam – elektronikus

közigazgatás programjához, ami ugyan túlmutat cikkünk témáján, de annak minden bizonnyal szerves része lesz a contact center eszközrendszere és ideológiája is.

Ha visszakanyarodunk a kereskedelmi–ipari–szolgáltató szektorhoz, ott nyilvánvalóan nemcsak az említett nagyágyúkat és multikat találjuk, hanem a közepes és kisebb cégeket is. Azt még a contact centerek eladásában érdekelt gyártók is belátják, hogy nem mindenki tudja vállalni az ezzel járó többmilliós beruházást, és nem mindenki akar az üzemeltetéssel bajlódni. Ám akinek tevékenységéhez mégis szüksége lenne korszerű ügyfélkapcsolati központra, nem kell feltétlenül lemondania róla.

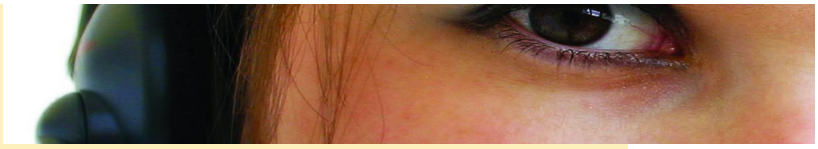
### Bércenter

A piacelemzők több érdekes jelenségre is rámutatnak. Az egyik a bér-callcenter – vagy másképpen fogalmazva a call center mint szolgáltatás – megjelenése. Több olyan társaság működik Magyarországon, amely tekintélyes kapacitású call (contact) centert létesített azzal a céllal, hogy annak segítségével és felkészült szakembergárdájával más cégeknek nyújtson szolgáltatást. A felhasználónak azt kell alaposan megfontolnia, hogy a bérelt call center alkalmazottai mennyire képesek a nála érdeklődő ügyfelek kérdéseinek megválaszolására, mennyire látnak bele a megbízó munkafolyamataiba, adattáraiba. Például képesek-e nyomon követni, hogy egy megrendelés vagy szolgáltatási kérelem

éppen hol tart. Bizonyára sokszor célszerűbb, sőt talán elkerülhetetlen, hogy a felhasználó a munkatársaiból saját szervezetet hozzon létre, amely közvetlen ina call center azon képességén alapul, hogy a kimenő hívásokat előre meghatározott címtárból, a rendszer támogatásával, automatikusan is lehet indítani.

S ezzel már át is léptünk a contact centerek ideológiájának új, divatos kifejezéssel humán erőforrásnak nevezett területére.

# Örökzöld technológia



Az elmúlt években a call center kifejezés beépült a köztudatba, és a kézenfekvőnek tűnő fordítások (hívóközpont, híváskezelő központ) ellenére sem akadt rá igazán megfelelő magyar szó. De most már fölösleges is töprengeni a jó megoldáson, mert máris kiszorította fiatalabb testvére, a contact center. A gyártók és alkalmazók szívesebben élnek ezzel a kifejezéssel – szintén magyarítás nélkül. Az, hogy a telefonhívásra utaló „call" a kapcsolatokat általánosabban jelző „contact"-ra változott, tökéletesen kifejezi a technológiai gyarapodást és az ügyfél-filozófiai váltást – jegyzi meg *Makai Anita,* a Kapsch TeleCom Kft. termékmarketing-menedzsere.

A technológia megállíthatatlanul fejlődik, s ezt nemcsak legnagyobb felhasználói, a vállalatok, intézmények tudják és követik, hanem a magánemberek, az ügyfelek is. Érdekes végignézni a kilencvenes évek elejének telefonínséges időitől az elektronikus kapcsolatok mai sokszínűségéig tartó folyamatot. Azzal, hogy a mobil lekörözte a hagyományos telefont, az SMS is hivatalos kontaktusra képes médiummá vált – bár ez inkább a lakossági szektorban helytálló megállapítás. Az internetellátottság ugyan jóval szerényebb, de ettől még jogosan követel magának helyet az eszközök sorában az e-mail, s azzal, hogy az otthonokban a széles sáv is egyre terjed, egyéb webes alkalmazások fogadására is készen kell állniuk az ügyfelek kiszolgálását elsőrendű feladatnak tartó vállalatoknak és intézményeknek.

Bár látszólag két külön területről – a távközlést képviselő alközpontról és telefonról, illetve az informatikát megtestesítő számítógépről és internetről – van szó, a határvonal egyáltalán nem olyan éles, sőt akár el is tüntethető. Ennek módszerét takarja napjaink slágerrövidítése, az IP (Internet Protocol).

A Kapsch mindkét technológiát kínálja, akár külön-külön, akár egységbe forrasztva, sőt a meglévő hagyományos rendszer IP-képessé tételére is vállalkozik. Egy contact centernél szintén lehetséges a régi alközponthoz illeszteni az IP alapú kapcsolatokat, lehet kifejezetten IP technológiájú rendszert telepíteni, amely egyaránt kezeli a hagyományos hívásokat és a webes alkalmazásokat, sőt akár a régi rendszer felturbózásával is működtethetők az IP-funkciók.

A rendszerinnovátorok sokszor teljes körű támogatást nyújtó tanácsadócégként ajánlják magukat. Nemcsak eladják az eszközöket, hanem a contact center megvalósítási szakaszában is jelen vannak, végigkövetik a projektet az üzembe helyezésig, segítenek kiképezni a munkatársakat, lebonyolítani az oktatást, bevezetni az új folyamatokat, mérni a teljesítmény- és minőségi mutatókat.

Makai Anita szerint a technológiai részek telepítése viszonylag rövid ideig, napokig, esetleg egy-két hétig tart, ám a teljes contact center kialakítása ennél jóval több időt igényel. S a munka az üzembe helyezéssel nem áll meg. Folyamatosan vizsgálni kell annak üzemszerű működését, és ha szükséges, el kell végezni a szükséges módosításokat. Gyakran előfordul, hogy a néhány nap alatt összeállított rendszeren még hónapokig eltart az úgynevezett finomhangolás.

Az „örökzöld" rendszer sohasem avul el, mindig friss. Jellemző ez a Kapsch megoldásaira is: folyamatosan képesek befogadni az új technológiai megoldásokat, ezért válhattak az egykori call centerek a mai képességeket és színvonalat képviselő contact centerekké.

formációkkal rendelkezik a vállalat minden belső lépéséről. A teljes ügyfélszolgálat kihelyezése esetén a siker titka a folyamatos és kellő mélységű képzés.

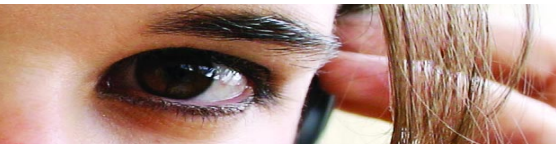
De egy contact center nagyon sokféle funkciót tartalmaz, olyanokat is, amelyekhez nem kell minden pillanatban ismerni az ügyek és ügyfelek előéletét. A szükséges alapinformációk, hívólisták megadásával nyugodtan külső szolgáltatóra lehet bízni például a piackutatást, a DM-akciókat, az értékesítést, a behajtást és az adategyeztetést. Ez nyilvánvalóan

Az elemzők másik érdekes tapasztalata, hogy a multinacionális cégek gyakran egy helyre összpontosítják világszerte működő érdekeltségeik contact centerét. Jó hír, hogy ebben Budapest is vonzó helyszín, bár hozzá kell tenni, hogy ebben a régióban éles verseny folyik – például Prágával – a nyerő pozíció megszerzéséért. Ha valamelyik városnak sikerül megnyernie egy tekintélyes nemzetközi céget, számíthat rá, hogy ezernyi munkahelyet létesít.

### Új szakma született

Technikával átszőtt e-világunkban talán természetes is, hogy bármilyen ügyviteli alkalmazás mögött legelőször az eszközöket, berendezéseket, műszaki infrastruktúrát látjuk meg. Pedig, mint minden más, a call (vagy contact) center is több ennél. Egyszerre jelent technológiát, ügyfélkapcsolati módszert és vállalati filozófiát. A sokat emlegetett filozófia szerint az ügyfélkezeléshez egyidejűleg és egyenrangúan több össze-

tevőre van szükség: az elvet képviselő vállalati stratégiára, a call center technológiájára, informatikára, humán erőforrásra, folyamatszervezésre és eljárások



kidolgozására, marketingre. Ha bármelyik elem túlsúlyba kerül, a call center bevezetése nem éri el a kívánt hatást.

Természetesen szükség van hardverre és szoftverre is, de a contact center honosításának nem ez a leglényegesebb és időben sem az első eleme. A statisztika azt mutatja, hogy amikor egy ilyen rendszer üzembe áll, az 73 százalékban már az emberi erőforráshoz kapcsolódik. Egy szakmai elemzés szerint a call centerben a költségek a következőképpen oszlanak meg: eszköz 5% (!), személyzet 60%, hálózat 25%, rezsi 10%.

Tehát új szakma született. S ha erről ez a 60% még nem győzött volna meg valakit, csak lapozza fel az álláshirdetési rovatokat, s bőséggel fog találkozni olyan ajánlatokkal, ahol telefonmarketingest, telefonos ügyfélszolgálati munkatársat, számítógépes ismerettel telefonos munkára dolgozókat keresnek.

Ma a hazai munkaerőpiac mintegy 0,24%-át teszik ki az ilyen területen dolgozók, ami csaknem a duplája a három évvel ezelőtti aránynak. A növekvő tendencia egyértelműen jelzi a contact centerek és a szakma térhódítását, de még mindig jócskán elmaradunk a fejlettebb országoktól. Egy évvel ezelőtt Dél-Európában például 0,6-0,8%-os volt ez a mutató, Németországban 1%-os, az Egyesült Királyságban 1,4%-os, ha pedig az óceánon túlra tekintünk, azt látjuk, hogy az USA-ban megközelítette a 4%-ot. A szakértők rámutatnak, hogy nálunk nem az amerikai szám elérése a cél, de a piac igényli, hogy legalább Dél-Európát megközelítsük.

A contact centeres munkakörben a bérek meglehetősen nagy szórást mutatnak. Amíg vidéken kb. havi 80 ezer forintot fizetnek, addig a fővárosban meg lehet keresni akár 200 ezret is. A tapasztalatok szerint a havi fixnél hatékonyabban működik a teljesítményarányos, ösztönző bérezés. Kezdetben jellemző volt a fluktuáció, ami mára megállapodott az elfogadható 10-15% on.

De nemcsak a statisztika utal új szakma születésére. Egy ideje már OKJ-számmal ellátott, hivatalos képesítéssel lehet dolgozni telefonos ügyintézőként, és az ilyen irányú képzés is megindult.

Ugyan nem a contact centerekben dolgozók érdekében találták ki, de őket is érinti az az egészségügyi rendelet, amely a számítógépes munkakörben dolgozók munkavégzési feltételeit (például az óránkénti kötelező 10 perces pihenőidőt) szabályozza. Ezt egyebek mellett az ügyintézők munkabeosztásának szervezésénél is figyelembe kell venni.

Tekintsük át eme új „interfész" vállalati szervezetbe, folyamatokba és főleg szemléletmódba történő integrálásának főbb elemeit!

A stratégiai tervezés során először meghatározzák a célokat és a szolgáltatásokat, a napi gyakorlat vagy az elérendő cél szerint méretezik a contact centert, elkészítik annak szervezeti felépítését, kidolgozzák a technológiai koncepciót, felmérik az infrastrukturális és oktatási igényeket. Ide tartozik még a gazdasági analízis, a marketingstratégia, a folyamatok áttekintése, a szolgáltatási színvonal, valamint a minőségi mutatók meghatározása és az üzemeltetési koncepció megfogalmazása. Mivel sokmilliós beruházásról van szó, lényeges elem egy gazdaságossági vizsgálatokon alapuló tanulmány összeállítása.

Ha mindezek alapján már kezdenek kirajzolódni az elképzelések, megvalósítási tervben kell formába önteni azokat. Ennek ki kell térnie a hatékony működéshez nélkülözhetetlen, pontosan definiált munkafolyamatok kidolgozására,

## A technológián túl

az erőforrások tervezésére, a technológiai tervekre, az infrastruktúra kialakítására is, továbbá az oktatási modulok megtervezésére, a külső és belső marketingakciók kimunkálására és ütemezésére, valamint olyan specialitásokra, mint például a vészhelyzetek elhárítása.

Látható, hogy mindezekből jószerivel talán csak a technológia (hardver, szoftver, infrastruktúra) olyan, amit ha nem is a pultról, de nagyjából készen vagy igény szerinti fazonigazítással meg lehet vásárolni. Természetesen rengeteg ötlet merül fel a tervezési fázisban, persze akkor derülnek ki újabb és újabb dolgok, szóval óriási lenne a káosz, ha az ügyfél a pultról vásárolna, hiszen sokszor azt sem tudja, mit akar. A választékról és az eszközök legfőbb jellemzőiről következő számunkban lesz szó.

# Hálózatfelügyelet több platformon

*A Novell ZENworks minden szükséges komponenst tartalmaz, amely egy komplex hálózat felügyeletéhez és menedzseléséhez szükséges. Az integrált csomag munkaállomás-, kiszolgáló- és kéziszámítógép-felügyeletet, hálózatmenedzselést, terminálszerver-kezelést, valamint a Novell eDirectory és a Microsoft Active Directory integrációját biztosítja.*

A ZENworks az egyetlen termék, amely több platformon is biztonságos, személyazonosság alapú, házirendekkel vezérelt automatizálást nyújt az alkalmazásfelügyelethez, a szoftverjavítások automatikus kezeléséhez, az eszközgazdálkodáshoz és az operációs rendszerek közötti áttéréshez.
„A legtöbb szervezet heterogén informatikai környezettel rendelkezik, ezért olyan rendszerfelügyeleti megoldást igényel, amely támogatja az asztali számítógépek, a szerverek és a kézieszközök teljes életciklusát több platformon" – mondta *Fred Broussard,* az IDC vezető elemzője. „A ZENworks 6.5 a Linux Management, a Patch Management és a továbbfejlesztett Windows-felügyeleti eszközökkel kiegészítve, valamint az egyedi, személyazonosság alapú megközelítésre építve a felhasználók és az eszközök azonos módon történő kezelésével képes kielégíteni az ügyfelek mai informatikai erőforrás-kezelési igényeit."
A Novell ZENworks 6.5 tartalmazza a ZENworks Linux Management (korábban Ximian Red Carpet Enterprise) megoldást, amely a SuSE Linux- és a Red Hat Linux-szerverekhez, valamint asztali rendszerekhez nyújt biztonságos felügyeleti szolgáltatásokat. A ZENworks Linux Management az iparágon belül vezető színvonalú függőségi és ütközéskezelési megoldást kínál a nyilvános és magánerőforrásokból származó szoftvercsomagok széles skálájához, többek között a Novell, a SuSE Linux, a Red Hat és egyéb harmadik fél által készített megoldások frissítéseihez, több forráshoz, mint a versenytársak termékeinek bármelyike.

## A munkaállomások felügyelete

A munkaállomások felügyeletét a ZENworks for Desktops komponens végzi. Minden felhasználó számára biztosítja a szükséges alkalmazásokat és a megfelelő beállításokat „digitális személyazonosságuk" alapján, segítve a tetszés szerinti helyről történő munkavégzést. Irányelv alapú, a Novell eDirectoryra épülő felügyeletet ad az adminisztráció leegyszerűsítéséhez és automatizálásához. Rendszerképet készít az ezen alapuló automatikus géptelepítéshez, s a szoftverhasználat mérése mellett személyre szabott szoftvertelepítésre és automatikus hibajavításra ad lehetőséget. Kezeli a Windows Group Policyt, és távoli felügyeletet tesz lehetővé, valamint teljes körű szoftver- és hardverleltárt is készíthetünk a segítségével.

## Kiszolgáló- és hálózatfelügyelet

A Novell ZENworks for Servers szabványos, SNMP alapú felügyeleti rendszer, amely a Novell eDirectoryt kihasználva megkönnyíti az informatikai feladatok elvégzését, egyetlen, központi helyről lehetővé téve a kiszolgálók konfigurálását. A ZENworks for Servers szabványos monitorozó, felügyeleti és jelentéskészítő rendszert biztosít a heterogén hálózati környezetekhez, beleértve a többprotokollos LAN/WAN-hálózatok és a különböző szerverek kezelését is. A program segít többek között a NetWare- és a Windows-szerverek felügyeletében,

azáltal, hogy értelmezi és összegyűjti a kiszolgálók működési statisztikáit, hibaüzeneteit, növelve azok általános rendelkezésre állását.

### Kéziszámítógépek felügyelete

A kéziszámítógépek számos téren különböznek a hagyományos PC-ktől. Többféle processzort használnak, kisebb a memóriájuk, és nagyon változó, hogy milyen alkalmazások kaphatók hozzájuk. Nehezíti a kézieszközök felügyeletét, hogy a felhasználók ezeket jellemzően a hálózatról lekapcsolva használják. Így a hozzájuk készült felügyeleti szoftvernek azt a rövid időt kell kihasználnia, amíg a készülék – például az adatok szinkronizációja érdekében – a hálózatra csatlakozik.
Általában a következő feladatok fordulnak elő a kéziszámítógépek felügyelete során:

- az összes adat és felhasználói információ visszaállítása a kézieszközre (ha például megsérült a diszk, vagy teljesen kifogyott a tartalék akkumulátor is),
- minden alkalmazás, adat és felhasználói információ visszaállítása egy korábbi (ellopott, megsérült, kidobott) eszközt felváltó új készülékre,
- alkalmazások telepítése és frissítése.

Komoly probléma a kézieszközökön tárolt adatok biztonsága is. Egyetlen elveszett kézikészülék komoly adatveszteséget jelenthet a cégnek, és ami még nagyobb baj, biztonsági kérdéseket is felvet.
A ZENworks for Handhelds, a Novell kéziszámítógépek felügyeletére írt programja ugyanazt a kényelmet kínálja a kézigépek területén, mint a család egyéb termékei a felhasználói munkaállomásokkal, szerverekkel, hálózati eszközökkel kapcsolatban. A ZENworks for Handhelds felügyeleti funkciói közé tartozik a szoftver- és adatszétosztás, az automatikus adatmentés, a szoftver- és hardverleltár készítése, a biztonsági beállítások, valamint a konfiguráció felügyelete.

### ZENworks Patch Management

A Novell ZENworks 6.5 a ZENworks Patch Management megoldást is tartalmazza, amely segítséget nyújt a szervezeteknek hálózatuk behatolás elleni védelmében, az informatikai rendszergazdák terhelésének nagymértékű növelése nélkül. Minden egyes javítócsomagról elérhetők részletes információk, így a rendszergazdák meghatározhatják, hogy mely javítócsomagok szükségesek cégük számára, illetve melyek a legfontosabbak. Az automatikus telepítés pedig biztosítja, hogy a vállalatok és intézmények informatikai rendszerük összes elemét tekintve a legfrissebb védelemmel rendelkezzenek.

### InstallShield AdminStudio

Az InstallShield AdminStudio speciális verziója szoftvercsomagok automatikus elkészítését, testre szabását és minőségbiztosítását kínálja, amely így a vállalati szintű felhasználáshoz megbízható alkalmazásokat biztosít. Az AdminStudio ZENworks Edition szoftverelosztó varázsló szorosan együttműködik a ZENworks rendszerrel a szoftvercsomagok könnyű továbbítására használható alkalmazásobjektumok automatikus létrehozásában.

### A legmagasabb minősítés

A minőségbiztosítási tanácsadó és tesztelő KeyLabs által nemrég elvégzett független tesztben a Novell ZENworks 6.5 érte el a legmagasabb pontszámot, megelőzve a Microsoft, az Altiris és a LANDesk legújabb rendszerfelügyeleti szoftvercsomagjait. A tisztán Windows-környezetben vizsgált négy csomag elsődleges funkcióit a minőség és a könnyű használat szempontjából rangsorolták. A Novell ZENworks 6.5 35 kategóriából 17-ben a legmagasabb osztályzatot kapta, míg másik 8 kategóriában második helyezést ért el (**www.novell.com/products/zenworks/keylabs_report.pdf** vagy **www.keylabs.com/results/novell/zenworks.shtml**).
A KeyLabs műszaki igazgatója, *Eric Bowden* szerint: „A Novell ZENworks 6.5 kapta a legmagasabb minősítést egy olyan tesztsorozatban, amely pontosan tükrözi a rendszerfelügyelet valós körülményeit. A ZENworks 6.5 különösen jó eredményt ért el a szoftverdisztribúció és a mobilitás kezelése, valamint az összes szolgáltatás minősége terén.”

*Kapcsolódó webcím:*
**www.novell.hu**

# Védekezés a betárcsázóprogramok ellen

## A Matáv óvatosságra int

***Szórakoztató, ismeretterjesztő, informatív vagy játékos tartalmáért általában áldjuk az internetet, ám az utóbbi időben nem ritkán és nem kevesen átkozni kényszerülnek. Egyre terjednek azok a szoftverek, amelyek önmaguktól – gyakran a felhasználó tudta nélkül – emelt díjas vagy külföldi telefonszámokat hívnak fel internetkapcsolat létesítésére. A Matáv a Netfelhasználók Érdekvédelmi Társaságával közösen kíván fellépni az ilyen visszaéléseket lehetővé tevő betárcsázóprogramok ellen.***

Leginkább a vírusoktól retteg a netpolgár, de a kapcsolatváltó betárcsázóprogramok önmaguktól nem képesek reprodukcióra, terjedésre, aktivizálódásra, így tehát nem tekinthetők vírusoknak. Egyszerűen „csak" kártékony kis szoftverek, amelyek az internetfelhasználó szándéka, tudta, beleegyezése nélkül letöltődnek, és működésbe lépnek. Megváltoztatják a rendszer beállításait, és külön erre a célra létrehozott emelt díjas – távolsági, esetleg külföldi – számokon keresztül kapcsolódnak hálózati szolgáltatásokhoz vagy egy szeparált hálózathoz, illetve számítógéphez.

A betárcsázóprogramokat általában weboldalakról tölti le a gyanútlan felhasználó, különféle extraszolgáltatások elérésének reményében. Ilyen extraszolgáltatásokat találhatunk például erotikus filmeket, képeket kínáló oldalakon, illegális programgyűjtemények oldalain, de akár gyermekeknek szánt interaktív site-okon vagy filmek, híres emberek posztereit kínáló helyeken.

*Reznák Roxán,* a Matáv Lakossági Szolgáltatások Üzletágának termékmarketing-igazgatója – a társaság saját intézkedésein túl – a felhasználóknak is szolgál néhány jó tanáccsal. Legfontosabb az éberség! Aki kilép az internetre, ne jóhiszemű legyen, hanem inkább tájékozott és gyanakvó! Ha ismeretlen oldalakra téved, különös körültekintéssel fontolja meg minden kattintását! Az eddig regisztrált esetek többségében úgy tűnik, hogy a károsultak kellő odafigyeléssel előre észlelhették volna a veszélyt. Az internetböngészők a programok elindítása előtt a felhasználó engedélyét kérik a művelethez. A legfontosabb szabály: amiről nem tudjuk, hogy pontosan mit csinál, arra mindig a „nem" a helyes válasz. Legyünk óvatosak, és ne kattintsunk a „yes"-re, ha nem vagyunk teljesen biztosak benne, hogy mi lesz a következménye!

A telefonszolgáltatókat törvény kötelezi arra, hogy az előfizetői számról kezdeményezett hívásokat kapcsolják. A szolgáltatók nem vizsgálhatják a hívások jogosságát, illetve szándékosságát, mint ahogy azt sem, hogy a fennálló internetkapcsolaton keresztül milyen információk áramlanak. Így a ténylegesen teljesített szolgáltatásért jogosultak az adott iránynak megfelelő díj felszámítására.

A szolgáltató a védekezéshez elsősorban a felhasználók megfelelő tájékoztatásával járulhat hozzá. A Matáv **www.matav.hu** címen elérhető honlapján a „kezdők" segítésére létrehozott egy ingyenes internettanfolyamot, amelynek keretében a kapcsolatváltó betárcsázóprogramok veszélyére is felhívják a figyelmet. Az internethasználók olvashatnak a lehetséges védekezésről, és lehetőség nyílik arra is, hogy szakértőktől kérdezzenek az internetezésről.

A Matáv honlapján ingyenes internettanfolyamot lehet elvégezni (e-learning), amihez a felhasználónak csak regisztráltatnia kell magát, majd 6 kötelező és több választható lecke átvétele után oklevelet kaphat róla. Ha egyedibb kérdésre kíván választ kapni, a Kérdezd a szakértőt! címszó alatt érdeklődhet. Ezekre az e-mailekre 48 órán belül válaszolnak.

Reznák Roxán beszámolt arról is, hogy a Matáv folyamatosan figyelemmel kíséri a belföldi és a nemzetközi forgalom alakulását. Ha egy adott hívószámra irányuló forgalom kirívóan megnő, felveszik a kapcsolatot a külföldi távközlési szolgáltatóval, s amennyiben az adott hívószámról egyértelműen megállapítható, hogy kapcsolatváltó betárcsázóprogramokkal való visszaéléshez használják, a Matáv letiltja az automatikus hívásfelépítés lehetőségét az adott hívószámmal (de kezelőn keresztül továbbra is kapcsolható).

A híváskorlátozás a betárcsázóprogramok elleni egyik legegyszerűbb védekezési módszer, amelynek két fajtája különböztethető meg: a szolgáltatónál megrendelt jelszavas, illetve a tartós híváskorlátozás. Az előbbi lehetővé teszi, hogy mások – a segélykérő, a hibabejelentő és a távolsági bejelentő hívások kivételével – csak az előfizető által előzetesen engedélyezett irányokba kezdeményezhessenek hívásokat. A korlátozás beprogramozásához és törléséhez szükséges a jelszó, amelynek használatával akadálytalanul lehet telefonálni. A második megoldással bármilyen hívás kezdeményezését le lehet tiltani a készüléken.

A szolgáltatások az ügyfélszám és a személyes adatok megadása után megrendelhetők a Matáv telefonos ügyfélszolgálatánál (1212), az interneten (e-mailben vagy akár chaten is, valamint a Matáv internetes ügyfélszolgálati oldalán), illetve személyesen bármely MatávPontban.

# Díjazott CIO-k

*A Vezető Informatikusok Szövetsége által szervezett Infohajó 2004 konferencia keretében, szeptember 2-án került sor Az Év Főinformatikusa díj átadására, amelyet idén* dr. Tóth Zsolt, *a GE European Operations Services CIO-ja nyert el. A zsűri egy „életműkülöndíj" odaítéléséről is döntött, amelyet* Kertészné Gérecz Eszter, *az Országgyűlés Hivatalának főosztályvezetője kapott. A hazai IT-piac vevői oldalának szóló díjat három hazai szakmai kiadvány, a Business Online, a CW-Számítástechnika, valamint az Infopen alapította 2002-ben, s azt szakmai és gazdasági újságírókból, illetve korábban már díjat kapott IT-vezetőkből álló, 10 tagú zsűri ítélte oda. A mérlegelés szempontjai a következők voltak: a CIO által felügyelt informatikai projektek száma, bonyolultsága, innovativitása, a CIO személyes presztízse és a cég presztízse informatikai szempontból, a vállalat pillanatnyi IT-architektúrájának fejlettsége, struktúrája, a jelenlegi működés minősége/színvonala, valamint a CIO által megfogalmazott IT-stratégia, vízió kiérleltsége, fejlettsége. Figyelembe vették, hogy a jelölt mióta tölti be a CIO funkciót, valamint mekkora cége belső IT-infrastruktúrája felhasználókban, gépekben és büdzsében kifejezve.*

*Az alábbiakban a két díjazott, Kertészné Gérecz Eszter és Tóth Zsolt személyes hitvallását olvashatják az informatika különböző vonatkozásairól. Hogy a két szakember véleménye összehasonlítható legyen, mindkettőjüktől azt kértük, hogy ugyanazokat a mondatokat fejezze be néhány, számára fontos gondolattal.*

SZÉLL ANDRÁS

Kertészné Gérecz Eszter: – **Magyarországon az informatikai kis- és középvállalatok helyzetét meghatározza**, hogy a megrendelői oldalon állók számítástechnikai kultúrája viszonylag alacsony színvonalú, valamint hogy az ilyen méretű informatikai szolgáltatást igénylők anyagi lehetőségei rendkívül korlátozottak. Az informatikai kis- és középvállalatok teljesítményének színvonala nagyon eltérő, ennek megfelelően a tőlük kapott ajánlatok szakmai és anyagi megalapozottsága is jelentős eltérést mutat.

Tóth Zsolt: – **Magyarországon az informatikai kis- és középvállalatok helyzetét meghatározza** a hazai piac igen kis mérete. Az igazán jól teljesítő, megbízható cégek esélyeit tovább csökkenti az a néhány szerencsevadász, amely az informatikai piacot komoly felkészültség nélkül, agresszív árakkal „támadja meg". Ezek nemcsak piacot vesznek el mások elől, de általában rontják a többi informatikai kis- és középvállalat reputációját, illetve elfogadottságát.

K. G. E.: – **Az EU-csatlakozás a magyar informatikai beszállítókra** nem gyakorol jelentősebb hatást, legalábbis 1-2 év távlatában. Nagyon csekély számú informatikai vállalkozás fog jelentősebb eredményt elérni a nemzetközi piacon. Az EU-csatlakozás az informatikai piac versenyképességén sem sokat változtat.

T. Zs.: – **Az EU-csatlakozás a magyar informatikai beszállítókra** véleményem szerint csekély hatással lesz. Az informatikai kis- és középvállalatok Nyugat-Európában is általában szűkebb, regionális vevőkörrel rendelkeznek, a piac többnyire felosztott. Aki versenyképes, az eddig is találhatott lehetőséget a külpiacokra való szállításra. Az EU-csatlakozás önmagában a versenyképességen nem sokat változtat.

K. G. E.: – **Magyarországon akkor jöhet létre tudás alapú társadalom,** ha

a hagyományos magyar és a nemzetközi oktatási hagyományok megfelelő módon ötvöződnek a mai korszerű, informatika által nyújtott és támogatott lehetőségekkel. A tudás alapú társadalom definíciója nem ismeretes, így annak értelmezése és minősítése csak szubjektív megítélésen alapulhat. Azt viszont tudjuk, hogy a fejlődés elképzelhetetlen emberi tudás nélkül. Megszerzéséhez alapvetően fontos a készségek korai elsajátítása, mivel a későbbiekben csak erre lehet építkezni. Az emberi tudást annak minősége határozza meg, és nem az, hogy milyen eszközzel történik az elsajátítása. Ebből a szempontból veszélyesnek tartom a tudás alapú társadalom szintjét az elektronizáció, illetve az informatika színvonalával azonosítani.

T. Zs.: – **Magyarország akkor jöhet létre tudás alapú társadalom,** ha végre tisztázzuk, hogy mit is értünk tudás alapú társadalmon. Ez persze csak szükséges, de nem elégséges feltétel. Tanulmányok ezrei születnek róla, amiből számomra a legfontosabb tanulság az, hogy mindenki mást ért alatta. Szerintem az emberi társadalom alapértelmezetten tudás alapú, amelyben a fejlettségi szintet többek között a tudás létrehozásának és felhasználásának hatékonysága határozza meg.

K. G. E.: – **A legfontosabb feladat az internet elterjesztésével kapcsolatban**, hogy megfelelő tartalom és szolgáltatás legyen elérhető rajta. Az e-közigazgatás célkitűzéseinek megvalósítása jelentős előrelépést jelenthet az internet elterjedésében. Természetesen a közigazgatás mellett az oktatás, a kultúra és a művelődés területén is nagy mennyiségű tartalom kidolgozására van szükség, hogy a társadalom különböző rétegei elérjék a számukra fontos információkat. Az internet elterjedésének infrastrukturális kérdése, hogy az országban a széles sávú hozzáférés teljes körűen megoldott legyen, egészen a legkisebb településig. Mivel ez pusztán piaci alapon nem valósítható meg, az állami támogatás elkerülhetetlen.

T. Zs.: – **A legfontosabb feladat az internet elterjesztésével kapcsolatban** az érdeklődés felkeltése széles körben, azaz elérni, hogy az emberek nagyon akarják használni. Ez pedig akkor történik meg, ha az internet érezhetően megkönnyíti mindennapjaikat. Az emberek mindennapi életük egyik legnagyobb nyűgének a hivatali sorban állást tekintik. Az e-közigazgatás bevezetése óriási könnyebbséget jelentene százezrek, esetleg milliók számára, s ezzel jelentős ösztönzőerővé válna az internet használatát illetően. Az e-közigazgatás mintegy „mellékhatásaként" adóforintjainkból milliárdokat lehetne a hivatalok helyett értékteremtő célokra fordítani.

K. G. E.: – **Az internettel kapcsolatban a leghamarabb megoldandó kérdésnek tartom** az eszközfüggetlen tartalomszolgáltatást. Sajnos a tartalomszolgáltatást végző intézmények, cégek sokszor nem ügyelnek arra, hogy a háztartásokban, illetve kisebb vállalkozásokban lévő, korábban beszerzett, kisebb teljesítményű számítógépeken is megfelelő válaszadási idővel elérhetők legyenek az információk, illetve csak egyes böngészők alkalmasak az eredmények megjelenítésére. Ez hiteltelenné teszi az internet használatát, és kedvét szegi a felhasználónak, mivel csak körülményesen tud a kívánt információhoz hozzájutni.

T. Zs.: – **Az internettel kapcsolatban a leghamarabb megoldandó kérdésnek tartom** a független, manipulálatlan, igazán jól használható, hatékony keresők kifejlesztését és üzembe állítását. Ekkor válik majd az internet igazi tudásbázissá, amelynek segítségével a felhasználók villámgyorsan kielégíthetik tudásszomjukat.

K. G. E.: – **A legfontosabb, amit az informatika adott az emberiségnek,** hogy

**Névjegy**

Tóth Zsolt

A Moszkvai Energetikai Intézet ipari elektronika szakán végeztem, mint villamosmérnök. Számítástechnikai szakmérnöki oklevelet és doktori címet a Budapesti Műszaki Egyetemen szereztem. Pályámat a paksi atomerőműnél kezdetem, 1984-ben, ahol különböző pozíciók betöltése után a technológiai rendszerek informatikáját irányítottam.

Két évet töltöttem az akkori Andersen Consultingnál (jelenleg Accenture) vezető tanácsadóként, majd a GE Lighting Europe informatikai infrastruktúrájának vezetője lettem. A Budapest Bankhoz akkor kerültem, amikor a GE csaknem 100%-os tulajdonrészt szerzett a bankban, fő feladatom az informatika GE integrációjának irányítása volt. 2003 elején lettem az akkor alakuló GE Európai Szolgáltató Központjánál CIO.

Pályafutásom legfontosabb eredménye egy multinacionális cég európai központjának „shared services" jellegű informatikai megvalósítása világszínvonalú technológiával, világszínvonalú eredményekkel.

a Földön lakók közötti távolságok megszűntek, s a kommunikációnak olyan hatékonysága jelent meg, amelyet még tíz évvel ezelőtt is nehéz volt elképzelni.

T. Zs.: – **A legfontosabb, amit az informatika adott az emberiségnek,** a tudás létrehozásának és felhasználásának minden korábbit nagyságrendekkel felülmúló hatékonysága.

K. G. E.: – **A következő néhány év legfontosabb informatikai technológiája** a távmunkavégzés lehetőségének megteremtése és elterjedése.

T. Zs.: – **A következő néhány év legfontosabb informatikai technológiája** a mobil-adatkommunikáció gyorssá és olcsóvá tétele.

K. G. E.: – **Jó informatikus abból lesz, aki...** Ez a kérdés nem igazán válaszolható meg, mivel maga az informatika mint szakterület sem behatárolt. Általánosságban az a véleményem, hogy jó informatikus csak az lehet, aki az informatika bármely területén (üzemeltetés, rendszeradminisztráció, fejlesztés, rendszerszervezés, projektvezetés stb.) dolgozva rendszerszemlélettel, áttekintéssel, de alapos, a szakterületéhez tartozó szaktudással rendelkezik. Az empátia képessége rendkívül fontos, mivel az informatikának mindig a felhasználói igényeket figyelembe véve kell a maga szintjén helytállnia, szolgáltatnia.

T. Zs.: – **Jó informatikus abból lesz, aki...** Hmm, kit is nevezünk informatikusnak? A programozót? A rendszergazdát? A rendszerszervezőt? A hardverest? Soroljam még? Mind más és más profil, elvárás, attitűd. Ettől (is) szép az informatika és ettől (is) igazi kihívás informatikai vezetőnek lenni. A kérdés kicsit olyan, mintha azt kérdezném, hogy mitől jó egy étel. Csak általánosságban lehetne rá válaszolni. Az általános válaszokat pedig kerülni szoktam.

K. G. E.: – **Az informatikai vezetésnek és az üzleti vezetésnek meg kell tanulnia**, hogy a XXI. században nem tudnak

**Névjegy**

Kertészné Gérecz Eszter

1964-ben, az egyetem (ELTE TTK) mellett ismerkedtem meg a számítástechnikával. Rögtön lenyűgözött az URAL–2 elektronikus számítógép hatalmas gépterme. 1968-ban megírt diplomamunkám témája az Algol60 programozási nyelv tanítása volt.

1968-tól 20 éven keresztül az Infelor/Számki/Számalk volt a munkahelyem, ahol a gépi kódú programozástól a magas szintű programozási nyelvekig szereztem rutint, majd rendszertervezési módszertannal, adatbázis-tervezéssel, adatmodellezéssel foglalkoztam elméletben és gyakorlatban. Az alkalmazási terület témavezetőjeként az ÁSZSZ Számítóközpont létesítésének tervezésében, a nemzetközi pályázatok értékelésében és bírálatában töltöttem be jelentős szerepet. Az államigazgatási nyilvántartási rendszerek adatbázis-kezelő alkalmazásával történő korszerűsítésében nagy projekteket irányítottam, és jelentős kutatási eredményeket értem el. A Számalk megalakulása után a számítóközpont vezetője lettem, ahol üzemeltetési gyakorlatot szereztem.

Közben 1979-től közel két évet töltöttem Norvégiában, öt hónapot állami ösztöndíjasként, majd az Oslói Egyetem meghívására vendégoktatóként és kutatóként.

1990-től a KSH-ban a Kormányzati Informatikai Osztály vezetője, a Számítóközpont igazgatója, majd az Informatikai Főosztály vezetője voltam, s sikerrel vezettem és zártam le a PHARE-programot.

1998 januárjától az Országgyűlés Hivatalának informatikai főosztályvezetőjeként dolgozom, a parlamenti információs rendszer (PAIR) fejlesztéséért, a számítástechnikai és telekommunikációs infrastruktúráért, az üzemeltetés korszerűsítéséért, valamint a felhasználók támogatásért felelek.

Szívesen vállalok szerepet hazai és nemzetközi informatikai szervezetekben. Az informatika területén elért eredményeimet, hazai és nemzetközi konferenciákon, szemináriumokon tartott előadásaimat rendszeresen publikálom, szívesen oktatok.

Szakmai tevékenységem elismeréseképpen 2004-ben Neumann János-díjat adományozott a Neumann János Számítástudományi Társaság.

egymás nélkül létezni. Ennek megfelelően egymás szaktudását és döntési kompetenciáját kölcsönösen el kell ismerniük.

T. Zs.: – **Az informatikai vezetésnek és az üzleti vezetésnek meg kell tanulnia** kölcsönösen tisztelnie és teljesen egyenrangúnak elfogadnia egymást. Közösen el kell fogadniuk, hogy az informatika versenyelőnyt jelent, a versenyben viszont az üzletnek kell győznie. Sírni vagy nevetni viszont biztosan együtt fognak.

K. G. E.: – **Az informatikai projekt teljesítésének legfontosabb feltétele,** hogy a projektvezetés megfelelő bizalmat és hátteret kapjon az intézmény, az érintett szervezeti egység vezetésétől.

T. Zs.: – **Az informatikai projekt teljesítésének legfontosabb feltétele,** hogy az irányítóbizottság elnöke személyesen érdekelt legyen a sikerben, és főnöke legyen minden, a projektben részt vevő szervezetnek. Persze itt olyan alapvető dolgokról, mint pénz, paripa, fegyver, nem beszélünk.

K. G. E.: – **Egy CIO legrosszabb tulajdonsága,** ha nem nyeri el beosztottjai bizalmát, csupán hatalma miatt engedelmeskednek neki, nem merik vállalni szakmai meggyőződésüket, nem tárják fel problémáikat, egyet nem értésüket, vagyis félnek tőle.

T. Zs.: – **Egy CIO legrosszabb tulajdonsága,** ha félnek tőle a beosztottai, és csak a hatalma miatt hallgatnak rá.

K. G. E.: – **Egy CIO legjobb tulajdonsága,** ha meg tudja szervezni a vezetése alá tartozó szervezet munkáját, a munkatársak személyes jelenléte nélkül is megfelelő minőségben és felelősségteljesen végzik el a napi feladatokat, valamint sikerül alkotó légkört teremtenie maga körül.

T. Zs.: – **Egy CIO legjobb tulajdonsága,** ha szervezete a kéthetes szabadsága alatt is problémamentesen, változatlan teljesítménnyel működik, anélkül, hogy a főnök egyszer is bekapcsolná a telefonját. Sokak meggyőződése ellenére ez messze nem azt jelenti, hogy a főnök felesleges.

K. G. E.: – **A munkámban a legjobban azt szeretem,** amikor lehetőségem nyílik tervezni a jövőt, és az elképzeléseimet sikerül munkatársaimmal megosztanom, akik partnereim abban, hogy azokat szakmailag is kidolgozzuk, és elfogadtassuk a hivatal szakmai vezetésével. Valamint amikor egy projekt sikeresen lezárul, és még a felhasználók is örülnek a sikernek.

T. Zs.: – **A munkámban a legjobban azt szeretem,** amikor néhány felhasználó, nem tudván, hogy hallom őket, valamely informatikai rendszerünket vagy alkalmazásunkat dicséri.

K. G. E.: – **A munkámban a legkevésbé azt szeretem,** amikor olyan részletkérdések megoldásában kell segédkeznem, amelyek a környezet szervezetlenségéből adódnak, valamint amikor azt érzem, hogy a felhasználók nem bíznak munkatársaimban, ha a problémát valamilyen külső körülmény miatt nem sikerül azonnal elhárítani.

T. Zs.: – **A munkámban a legkevésbé azt szeretem,** hogy túlságosan gyakran kell elmagyarázni alapvető műszaki-informatikai törvényszerűségeket a felhasználóknak, különben nem fogadják el az általam javasolt megoldást. Szívesen magyarázok, és a felhasználók szerint jól is csinálom, de nem tartom értékteremtő tevékenységnek.

K. G. E.: – **Informatikai vízióm legfontosabb eleme,** hogy az informatikának biztonságos környezetben, magas szakmai színvonalon kell támogatnia az intézmény működését, sok esetben a konfrontációt is felvállalva a felhasználókkal a megfelelő jogosultságok biztosításáért, illetve korlátozásáért. Többéves államigazgatási gyakorlatomban a másik legfontosabb informatikai kérdés, amely mellett elköteleztem magam, hogy az állampolgárok számára a közérdekű adatok minél pontosabban és könnyebben elérhetők legyenek. Ennek érdekében a legfontosabb tájékoztatási eszközt, az internetes honlap tartalmát rendkívül fontosnak tartom.

T. Zs.: – **Informatikai vízióm legfontosabb eleme,** hogy – sokakkal ellentétben – nem a felhasználót, hanem az üzleti folyamatot tartom az informatika legfontosabb „vevőjének" vagy „fogyasztójának". Így könnyen összeegyeztethetők a felhasználót korlátozó, esetleg éppenséggel elégedetlenséget okozó tevékenységek is (szabványosítás, ellenőrzés, jogok korlátozása) az informatika küldetésével. A technikát tekintve mindig a lehető legkisebb üzemeltetési munkaerőt követelő rendszerek létrehozását tartom szem előtt.

K. G. E.: – **Egyszer szeretném elérni,** hogy az informatikai stratégiai tervben foglaltakat nyugodt, békés körülmények között valósíthassuk meg, és mindig megfelelő fejlesztési keret álljon rendelkezésre. A köztisztviselői besorolásban lévő informatikusokat pedig betanításuk után is meg lehessen tartani, ne csábítsa el őket az üzleti szféra. A napi munka során a felhasználók a problémáikat ne a legfelső vezetőn keresztül tudassák velem, hanem hívják a helpdesket a 6111-es telefonszámon, ahol a tényleges szakmai segítséget biztosítani tudják számukra.

T. Zs.: – **Egyszer szeretném elérni,** hogy az informatikai költségeket ne kurtítsák meg félévkor; hogy minden felhasználó a helpdesket hívja, ha baj van; hogy a szoftverspecifikációt ne az átadási teszt előtt módosítsa az üzlet; hogy a távközlési hálózat ne csúcsidőben romoljon el; hogy egyszer megkérdezzék tőlem, mért ilyen kevés az IT-csapat létszáma; hogy a projekt kulcsembere ne a tesztfázisban mondjon fel; hogy az IT-s kollégák ne keveselljék a fizetésüket; hogy a projekt üzlet által delegált tagjai a projekten dolgozzanak; hogy a felhasználók ne kívánják vissza a régi alkalmazást.

# Az idő vonzásában

*A Nexon és az LLP nemrég sajtóközleményben jelentette be, hogy nexONTIME, illetve time@work rendszerét összekapcsolva közös informatikai megoldáscsomaggal jelenik meg a piacon. Az összekapcsolt nexONTIME és time@work segítségével a vállalatok nemcsak alkalmazottaik munkaidő-nyilvántartását tudják a törvényi előírásoknak megfelelően vezetni, de lehetővé válik annak mérése is, hogy a dolgozók munkaidejét optimálisan osztották-e el az egyes feladatok között. Minderről* Angyal Gábort, *a Nexon kereskedelmi igazgatóját,* Gubcsi Juditot, *az LLP time@work-tanácsadóját, valamint* Juhász Zoltánt, *az LLP tudásmenedzsment-vezetőjét kérdeztük.*

SZÉLL ANDRÁS

***Business Online: – Kezdjük a legelején: miért volt érdemes összekapcsolni a nexONTIME és a time@work rendszert?***

***Angyal Gábor:*** – A Nexon megoldásai elsősorban az országunkban hatályban lévő jogi szabályozásból indulnak ki. Rendszereink a munka törvénykönyvében előírt, a munkavégzésre vonatkozó szabályok ellenőrzését és a hozzájuk kapcsolódó adminisztrációt teszik könnyen kezelhetővé a munkáltatók számára. Nagyon leegyszerűsítve: „a munkaidőből általában bér lesz”, és itt véget is ér az adminisztráció első fázisa. A time@work ezen a ponton lép be a képbe; a ledolgozott munkaidő, amely az alkalmazott bérének alapja, a controlling számára is értékes adat. A vezetők tudni szeretnék, hogy a dolgozó munkaidejének mekkora részét szenteli az egyes feladatok végrehajtásának, hiszen sok esetben ez a szervezet elszámolásának kiindulópontja. Itt derül ki, hogy az elektronikus rendszerek értéke összehasonlíthatatlanul nagyobb a papír alapú jelenléti ívek értékénél.

***Gubcsi Judit:*** – Míg tehát a nexONTIME a munkaidőre vonatkozó törvényi előírások betartását segíti, a time@work üzletviteli, gazdasági oldalról közelíti meg a munkaidő felhasználását. A projektszintre lebontható munkaidő-nyilvántartás célja ebben az esetben az, hogy tervezni és elemezni tudjuk, milyen hatékonyan gazdálkodik idejével az alkalmazott. Ha a két rendszert összekapcsoljuk, választ adhatunk arra, hogy az alkalmazott ledolgozott munkaideje megfelel-e a törvényi előírásoknak, és hogy a munkahelyén milyen feladatokkal mennyi ideig foglalkozott.

***B. O.: – Jól értem, a két cég összeesküdött, annak érdekében, hogy minél jobban kibabráljanak az alkalmazottakkal? Vége a szép pasziánszos időknek?***

***A. G.:*** – Nem esküdtünk össze, bár valóban meggyőződésem, hogy az adminisztráció akkor megfelelő, ha bizonyos dolgokat nemcsak követni, hanem megelőzni is képes. Mi például a saját munkaidő-nyilvántartó rendszerünk mellé beléptetőrendszert is kínálunk, így a mozgás pillanatában a munkaidő-nyilvántartással kapcsolatos események azonnal adminisztrálásra kerülnek. Az adminisztrációt a projektek, illetve a munkafázisok mérésére is kiterjesztve, az adatokat a time@work rendszernek átadva a tervezéshez is fel lehet használni, tapasztalati adatok alapján a jövőre vonatkozó terveket lehet készíteni. Ez hasonlít a termelés finomprogramozásához. Megtervezhetjük, hogy mivel fognak alkalmazottaink foglalkozni, ebből

végül mi valósul meg, s az elért eredménnyel mekkora profitot tudunk elérni. Gyakorlatilag forintra lebontva meg lehet mondani, hogy ki mennyit tesz hozzá az eredményhez. Ez viszont nem az alkalmazottakkal való kibabrálás, hanem az üzleti előny realizálása a vállalat számára. Mérhetővé válnak bizonyos ráfordítások, megmondható, hogy melyik alkalmazott teljesít jobban, és melyik rosszabbul. Én tehát a dolog racionális oldalát hangsúlyoznám.

Angyal Gábor

Juhász Zoltán

***Juhász Zoltán:*** – Bizonyos iparágakban nem a materiális javak szolgálnak alapegységül, hanem az idő. A tanácsadói iparágban is ez a helyzet. A mi esetünkben egyértelmű, hogy stabilabban működhetünk, ha professzionális elemzések segítségével egyértelműen meg tudjuk mondani, milyen feladatokra mennyi időt használtunk fel.

***B. O.: – Miért volt szükség arra, hogy közös megoldással álljanak elő? Hiszen a nexONTIME és a time@work egyaránt a munkaidőt tartja nyilván, igaz, más szempontok alapján. Nem lett volna kézenfekvő kifejleszteni a hiányzó funkciókat?***

***A. G.:*** – A suszter maradjon a kaptafánál! Ha egyszer olyan megoldások készítéséhez értünk, amelyek azt teszik lehetővé, hogy az ügyviteli nyilvántartások és szabályok kezelése, követése, illetve programozása valóban segítse a vezetői munkát, akkor elsősorban ezen a területen kell a legjobbat produkálnunk. Készíthetünk projektnyilvántartó és -elszámoló rendszereket is, de ugyanúgy beletelik 8-10 évbe, mire ebből a próbálkozásból a megfelelő termék kikerekedik, mint ahogy ennyi időt igényelt a munkaidő-nyilvántartó és -elszámoló rendszerek esetében. Ezért örülünk, hogy az LLP termékének segítségével nagyon jól használható, kiforrott megoldást tudunk nyújtani ügyfeleink számára.

***J. Z.:*** – Kiemelhetjük azt is, hogy az LLP-nek a time@workbe integrált tapasztalata elsősorban a nemzetközi piacról származik, a Nexonnak viszont kiemelkedő a „helyismerete". Egy idő-nyilvántartó és -elszámoló rendszer akkor jó, ha mindkét dimenzióban megfelelően teljesít. Egyrészt integrálja mindazt a nemzetközi tudást, amely segít a projekteket jól menedzselni és elszámolni, másrészt megfelel a helyi előírásoknak és speciális feltételeknek. A nexONTIME és a time@work tehát nagyon jól kiegészíti egymást.

***B. O.: – Hogyan néz ki a nyilvántartás a mindennapok gyakorlatában?***

***G. J.:*** – A legtöbb alkalmazottnak meghatározott bérért bizonyos munkaidőt le kell dolgoznia. Ha azonfelül is dolgozik, akkor túlóradíj illeti meg. A vezető pedig szeretné tudni, hogy az alkalmazott mennyi időt dolgozott le a munkaidejéből, s mennyi időt töltött szabadságon. A vezetőnek terveznie kell a túlórát, egyrészt a törvényi előírások miatt, másrészt azért, hogy a lehető legolcsóbban kapja meg az alkalmazott munkaidejét. Ezek után azt is jó lenne tudni, hogy az alkalmazott mennyi időt szánt munkaidejéből a közvetlen termelésre, és mennyit az úgynevezett támogató folyamatokra, adminisztrációra. A dolgozó időszakos értékelésénél pedig már az is számít, hogy azokból a folyamatokból, amelyekre munkaidejét szánta, milyen eredményeket realizált a vállalat. Ezek az információk most a Nexon és az LLP közös megoldása révén pillanatok alatt rendelkezésre állhatnak.

***B. O.: –* Peters és Waterman *A siker nyomában című művében felhoz egy példát, amely szerint az alkalmazott munkaidejének felhasználása nem mindig akkor a leghasznosabb, amikor azt a külső szemlélők is úgy gondolnák. A példában a tanácsadó, aki körbejárja a vállalatot, megkérdezi a vezetőtől: „Azt az embert ott, aki lábaival az asztalon***

***órák óta üldögél tétlenül, miért nem rúgják ki?" A vezető pedig így válaszol: „Azért, mert akkor is pontosan ugyanígy üldögélt, amikor feltalálta azt az újítást, amellyel több milliót kerestünk." Ennek alapján hogyan lehet megmondani, hogy az alkalmazott mely tevékenysége vezetett nagyobb vállalati teljesítményre? Egyáltalán: mely iparágakban érdemes mérni, hogy az alkalmazott konkrétan milyen részfeladatok megoldására fordítja munkaidejét?***

***A. G.:*** – Talán nem hangsúlyoztam kellőképpen az elején, hogy a papíron végzett adminisztráció haszna mérföldekre van az elektronikus adminisztrációban rejlő lehetőségektől. Az utóbbi esetében csak a vezetők fantáziája szab határt annak, hogy milyen riportok keletkeznek az adatokból. Papír alapú adminisztrációt alkalmazva hiába van leírva, hogy a dolgozó két órát szánt erre a feladatra, hármat pedig arra. Mire ebből érdemi információ lesz, addigra lehet, hogy már nincs is rá szükség. Ezenkívül egy szervezet a munkaidő-nyilvántartását általában hierarchikus felépítésének megfelelően végzi el. A beosztott munkaidő-nyilvántartását a főnöke hagyja jóvá, az övét pedig az ő felettese. Tehát mindennek megvan a maga formalizált szabálya. Egy projektszervezetben viszont a vezetők és beosztottak rendszere jóval bonyolultabb, azaz a munkaidő-nyilvántartásnak technikailag teljesen más jogosultsági szisztémát kell leképeznie. Egy vezető jóváhagyja beosztottja munkaidő-felhasználását, de más vonatkozásban ugyanaz a beosztott ugyanannak a vezetőnek lehet a főnöke is. A végén általában nagyon nehéz megmondani, hogy a projekten ki mennyit dolgozott, kinek ki és mennyit hagy jóvá. És ennél még nehezebb elérni, hogy a különböző riportokat csak az kérhesse le, aki ahhoz jogosultsággal rendelkezik.

*Általában minden újdonsággal szemben lehet ellenállást tapasztalni. Jó kommunikációs stratégiával és odafigyelő vezetéssel viszont az alkalmazottak is megértik, hogy ésszerű dolog az összefüggések mérése a szervezet eredményessége és munkája között. Hangsúlyozni kell, hogy ez nemcsak a szervezet érdeke. Az alkalmazottak megtarthatják munkájukat, ha eredményes a vállalat, és elveszíthetik azt, ha sikertelen.*

*Gubcsi Judit*

***B. O.: – Maradjunk még az iparágaknál! Azt értem, hogy egy call centerben jó, ha meg tudjuk mondani, hogy a beosztott munkaidejének mekkora részét töltötte érdemi hívásokkal, és azokból hány darab üzletkötés származott. Azt viszont nem látom, hogy van-e értelme ilyen megoldásokat alkalmazni például egy reklámügynökség kreatív szakembereinek munkaidő-nyilvántartására...***

***A. G.:*** – Annak van értelme, ha meg tudjuk mondani, hogy a cégnél egy bizonyos ügyfélhez rendelt alkalmazott minden feladatot 25 százalékkal rövidebb idő alatt tud megoldani, mint valamelyik másik dolgozó. Egy kreatív szakembertől viszont nyilván nem várható el, hogy beszámoljon róla, melyik reklámötleten mennyit gondolkodott. Ebben az esetben azt kell tudnunk, hogy mikorra várhatunk el bizonyos eredményt.

***J. Z.:*** – A tanácsadói üzletágban azt az időt számlázzuk ki, amelyet az egyes ügyfelekre szánunk. Beleeshetünk abba a hibába, hogy csak azt az időt számoljuk el, amelyet az alkalmazottunk az ügyfél telephelyén tölt el, s közben nem vesszük figyelembe, hogy ugyanazzal az ügyféllel még két órát beszélgetett telefonon egy másik alkalmazottunk. Ha pontosan regisztráljuk a tevékenységeket, akkor pontosan tudunk számlázni. Ugyanez a helyzet akkor, ha a vállalat részlegeit egymás belső ügyfelének tekintjük. Egyik részlegünk például folyamatosan munkát ad egy másiknak, ami

miatt az utóbbi kevesebbet tud saját ügyfeleivel foglalkozni. Ebben az esetben melyik részleg eredményeihez írjuk hozzá a projektből származó bevételeket? Ennek a kérdésnek nagyon fontos szerepe lehet a jutalmak kiosztásánál, az átszervezéseknél és természetesen a vállalati stratégia kidolgozásánál.

***A. G.:*** – Mindezek alapján úgy gondolom, hogy a legtöbb iparágban van értelmük az ilyen jellegű megoldásoknak. A munkabér ma rengeteg vállalatnál a legnagyobb költségtényező, egy összeszerelő-üzem költségeinek akár 95 százalékát is kiteheti. Ez azt jelenti, hogy ha a munkáltató nem tudja pontosan megtervezni, mennyit foglalkoztatja a dolgozókat, akkor komoly bevételkieséssel számolhat. A túlórát eleve másfélszeres szorzóval számolják, de lehet kétszeres vagy háromszoros is. A rosszul megtervezett termelés így akár az összes nyereséget képes elvinni.

***B. O.: – Ha jól tudom, az LLP-nek a time@work rendszerrel eddig nem nagyon sikerült ügyfeleket szereznie Magyarországon...***

***G. J.:*** – Magyarországon két tanácsadócég az ügyfelünk, nemzetközi téren pedig ennél jóval nagyobb a referencialistánk.

***B. O.: – A magyarországi ügyfeleknél milyen eredményekkel járt a rendszer bevezetése?***

***G. J.:*** – Gyakorlatilag az eddig elmondottakat ismételhetem meg: mérhetővé vált, hogy az alkalmazottak munkaidejük mekkora részét fordítják az egyes feladatokra, és ez milyen eredményeket hoz a vállalat számára. Nem fordulhat elő többé, hogy egy tanácsadási órát nem számláznak ki, és a rendszerben összegyűlő adatok jó alapot képeznek a szolgáltatási szerződések felülvizsgálatához is.

***B. O.: – Hogyan viszonyulnak az alkalmazottak ezekhez a rendszerekhez?***

***G. J.:*** – Általában minden újdonsággal szemben lehet ellenállást tapasztalni. Jó kommunikációs stratégiával és odafigyelő vezetéssel viszont az alkalmazottak is megértik, hogy ésszerű dolog az összefüggések mérése a szervezet eredményessége és munkája között. Hangsúlyozni kell, hogy ez nemcsak a szervezet érdeke. Az alkalmazottak megtarthatják munkájukat, ha eredményes a vállalat, és elveszíthetik azt, ha sikertelen.

***A. G.:*** – A munkaidő-nyilvántartó rendszerek segítségével a vállalatok fair módon tudnak bánni az alkalmazottakkal, ők pedig érzik ezt. Gondoljunk csak egy leépítésre! Nem mindegy, hogyan tudja a vezető megindokolni, alátámasztani, hogy miért kell egy alkalmazottnak mennie, és miért maradhat a másik. Lehet, hogy a vezető egyébként is meg tudná mondani, melyik beosztottja dolgos, és melyik kerüli a munkát, de az elektronikus rendszer híján véleményét nem tudná adatokkal alátámasztani. Az alkalmazottak elfogadják és szeretik ezeket a rendszereket, mert tudják, hogy objektívek.

Nemrég jártam egy cégnél, ahol a vezető hasonló problémát tárt elém. Azt mondta, hogy rövid időn belül el kell bocsátania 150 embert. 38-at már megnevezett, de 112-ről még nem tudta, hogy ki lesz az. A nexONTIME és a time@work segítségével nemcsak azt lehet megmondani, hogy melyik alkalmazott mennyit dolgozik, de azt is, hogy melyikük munkája eredményesebb.

***B. O.: – Mit tud a két rendszer együtt, amire külön-külön nem képes?***

***J. Z.:*** – A nexONTIME egyrészt az alkalmazottak munkaidő-nyilvántartását automatizálja, másrészt alapadatokat szolgáltat a time@work számára, amivel tervezhetővé és elemezhetővé válik a munkaidő felhasználása. A time@work lehetővé teszi, hogy a vezetők 10-20 dimenzió mentén végezhessenek lekérdezéseket, kapjanak riportokat, és így kiderüljön, hogy a munkaidő alatt végzett tevékenységek milyen eredményre vezettek.

***B. O.: – Ez így nagyon szépen hangzik, de a munkáltatók vállalják a szabálytalan foglalkoztatással járó következményeket, ha közvetlen érdekeik ezt úgy diktálják...***

***A. G.:*** – A munkaidő-nyilvántartást törvény írja elő. Különböző szabályok vonatkoznak a munkaidő felhasználására is. Ezeket illik figyelembe venni, hiszen a munkáltatók milliós büntetéssel számolhatnak, ha a hatóságok azon kapják őket, hogy hiányoznak a nyilvántartások. Ezért a Nexon olyan munkaidő-nyilvántartó rendszert alkotott, amely betartatja a szabályokat, s figyelmezteti a felhasználókat, ha szabálytalanul foglalkoztatják alkalmazottaikat. A rendszer azonban kétszintű: tartalmaz egy tervezési rendszert és egy, a hierarchia mentén leképezett jóváhagyási procedúrát is. A nexONTIME és a time@work összekapcsolása lehetővé teszi, hogy mindkét adattal dolgozzunk. A time@work rendszerébe bekerülnek a tényleges munkavégzésre vonatkozó adatok, amelyek alapján el tudjuk számolni a költségeket, ki tudjuk számolni a munkaidőhöz tartozó eredményeket. A nexONTIME segítségével pedig a törvényi előírásoknak megfelelően számolhatjuk el a tényleges munkát. A két rendszer összekapcsolása révén tehát egyrészt pontos adatok érhetők el arra nézve, hogy a vállalat mely alkalmazottja milyen feladaton mennyit dolgozott, valamint hogy ennek kapcsán milyen eredményeket realizált a vállalat. Másrészt a törvényi előírásoknak megfelelő módon válik tervezhetővé a munkaidő felhasználása, és a törvényi előírásoknak megfelelően végezhető el a munkaidő elszámolása is.

***B. O.: – Végül hallhatnánk pár szót a távlati tervekről?***

***A. G.:*** – Célunk, hogy minél több cég számára elérhetővé tegyük szolgáltatásainkat ASP formában, természetesen olyan áron, amely megfizethető a kis- és középvállalatoknak is. Ennek lényege, hogy az alkalmazás a Nexon szerverein fut, a felhasználóknak sem hardver-, sem szoftverberuházással, sem az üzemeltetéssel nem kell foglalkozniuk. A rendszer használatához csupán internetelérés szükséges.

***J. Z.:*** – Ami pedig a terjeszkedés esélyeit illeti: az LLP nagyon jó referenciákkal rendelkezik Közép- és Kelet-Európában, s mind a time@work, mind a nexONTIME többnyelvű rendszer. Ezek a tényezők növelik a megoldás elterjedésének esélyeit, amiben az LLP igyekszik minél nagyobb szerepet vállalni a jövőben.

# Kompakt CRM

## *Interjú Ládonyi Jánossal, a Microsoft Magyarország ERP-üzletágának volt vezetőjével*

**Ládonyi János** *a Microsoft Magyarország ERP-üzletágát vezette, egészen augusztus végéig. Lényeges szerepe volt a Navision Hungary integrálásában a Microsoft Magyarország szervezetébe és a Microsoft által felvásárolt ERP-rendszerek – a Navision, illetve az Axapta – sikerre vitelében. Nemrég azonban úgy döntött, hogy kilép a Microsoft csapatából, és saját vállalkozásba kezd. Igaz, nem evez távoli vizekre: a Microsoft partnereként az MS CRM-megoldását fogja értékesíteni a piacon. Ládonyi Jánost e történet részletei mellett a hamarosan hazánkban is megjelenő Microsoft CRM-ről kérdeztük.*

SZÉLL ANDRÁS

***– Úgy hallottam, hogy távozik a Microsofttól...***

– Igen is, meg nem is. Kiléptem a Microsoft Magyarországtól, de továbbra is a cég közelében maradok, hiszen a Microsoft CRM-mel fogok foglalkozni. Úgy gondolom, hogy erre a vonatra vállalkozóként érdemes felszállnom.

***– Nyereségvágyból elkövetett munkahely-változtatásról van szó?***

– Nem kizárólag. Mióta a Microsoft Magyarországhoz kerültem, lezárult egy üzleti korszak a cég életében. A legfontosabb lépés annak idején az volt, hogy a Navision Hungary integrálódjon a Microsoft Magyarország szervezetébe – Microsoft Business Solutionsként (MBS) –, és ezzel párhuzamosan szélesebbé váljon partnereinek köre. Ez megtörtént, a partneri kapcsolatok elkezdtek termőre fordulni, és beindult az üzlet. A Microsofton belül ezzel kapcsolatban már megtörténtek a nagy változások, és az igazi puskaporos üzlet – a maga hangulatával és izgalmával – most a cég falain kívül zajlik. Nekem hiányzik a csatazaj.

***– Miért most szánta el magát a váltásra?***

– Ahogy a Microsoft korábban nagyon jó ütemezéssel hozta be Magyarországra ERP-rendszereit, most nagyon jó ütemezéssel jelenik meg ezen a piacon CRM-megoldásával. Nem szerettem volna elszalasztani a lehetőséget. Mindig vágytam arra, hogy önállóan építkezhessek. Most találkozott a Microsoft platformpartnereként tevékenykedő Griffsoft Rt. CRM-fókuszú leányvállalatának alapítási lépése saját elképzeléseimmel, és lehetőséget kaptam arra, hogy vezessek egy céget, amelyben társtulajdonos is vagyok. Azt tehetem, amihez értek, és életemben először tulajdonosi érdekeltséggel: a Griffsoft CRM Kft. ügyfélkapcsolati rendszerekre specializálódott, a legprofibb MS CRM-tanácsadó cégként támogatja ügyfeleit.

***– Azért nem tipikus, hogy valaki 51 évesen azt mondja: „Jaj, unalmas nekem itt a Microsoftnál, szeretnék***

***a saját lábamra állni." Előtört Önből a kalandvágy?***

– Ez nemcsak kalandvágy, bár biztos benne van az is. Minden korban fontos, hogy az ember azzal foglalkozzon, ami valóban érdekli, amiben hisz. A Microsoft pedig nem tud unalmas lenni, mert az innovációk szinte elárasztják az embert, úgyhogy a felét sem tudja feldolgozni. Inkább arról van szó, hogy a konszolidálódott és beüzemelt MBS-hez képest sokkal izgalmasabb és érdekesebb számomra egy új üzlet beindítása.

***– Miért pont a Microsoft CRM-megoldásával kezd el foglalkozni?***

– A Microsoft szeptemberben indítja el az MS CRM magyar karrierjét.

***– Miért van szükség új CRM-rendszerre? Hiszen az Office csomag részeként elérhető Business Contact Managerre is ráillik a kisvállalati CRM jelző...***

– A Business Contact Manager az egyéni Office-felhasználók által a CRM felé megtehető első piciny lépés a kontaktusok kezelésében, egy stand alone, desktopoldali alkalmazás. A Microsoft CRM a vevők megszerzését és megtartását online és offline csoportmunkaként támogató, kliens-szerver felépítésű, a vevők megszerzésére és megtartására, előnyhöz jut a piacon. A CRM területén azonban eddig a nagyobb projektek voltak jellemzők. A Microsoft CRM – a cég ERP-megoldásaihoz hasonlóan – nem igényel végtelen hosszú, rengeteg pénzt felemésztő bevezetést. Megfogható, olcsó. Gyorsan, akár 3–6 hét alatt bevezethető, kompatibilis az Office-alkalmazásokkal, s a megszokott Outlook részeként, illetve webböngészővel használható. Leképezi a vevők megszerzésének és megtartásának vállalati folyamatait, így az üzleti lehetőségek, kapcsolatok kezelését egészen a valóságos értékesítésig,

## Névjegy

***Ládonyi János*** (51) a legtöbb speciális tapasztalatot a vezetés és üzletfejlesztés területén szerezte. Több mint tízéves gyakorlattal rendelkezik stratégiai üzleti kapcsolatok építésében. Részt vett a hazai ERP-üzletág megalapításában és fejlesztésében, cégek, szervezetek és projektek beindításában, vezetésében. Ismeri a kereskedelmi és marketingtechnikákat, s sokéves tapasztalatot szerzett nemzetközi vállalatokkal való együttműködésben, azok képviseletében. Angolul és németül beszél.

A ***Budapesti Műszaki Egyetemen*** szerzett villamosmérnöki, majd a ***Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetemen*** mérnök-közgazdász diplomát. Több ***ERP-, kereskedelmi/marketing, üzleti tanácsadói és rendszerimplementációs*** tréningen vett részt.

Egyetemi tanulmányai után először az ***SZKI-ben, a Számítástechnikai Koordinációs Intézetben*** helyezkedett el, ahol fejlesztőmérnökként, majd szoftverexporttal foglalkozó mérnök-üzletkötőként tevékenykedett. Dolgozott ***Las Vegasban*** egy nemzeti kis- és nagykereskedelmi áruház és bemutatóterem vezetőjeként, majd kereskedelmi vezetőként az ***SCI-L Technika Kft.-nél. 1992-1993-ban az IQSoft Rt.*** kereskedelmi vezetője volt, ahol az Oracle adatbázis-kezelő rendszer és kapcsolódó alkalmazásainak értékesítését végezte. 1993-tól 2000-ig a cég ***ERP-üzletágát*** vezette, s a magyarországi ***Avalon-, majd IFS-képviseletet***. 2000 és 2002 között az ***IFS Hungary ügyfélkapcsolati menedzsere*** volt. 2002-től a ***Microsoft Business Solutions Hungary Kft. kereskedelmi és partnerigazgatójaként*** megerősítette és bővítette az MBS hazai partnerhálózatát, s integrálta az ERP-üzletágat a Microsoft Magyarország szervezetébe. 2003-tól 2004 szeptemberéig a ***Microsoft Magyarország ERP-üzletágának vezetőjeként*** összefogta az üzletági és marketingstratégát, s kezelte annak termékportfólióját (ERP, CRM).

2004 szeptemberétől önálló vállalkozásba kezdett a ***Griff-CRM Kft.*** társtulajdonosaként.

– Általánosan igaz, hogy a Microsoft üzleti megoldásaival nem a legnagyobb ügyfeleket, hanem a kis- és középvállalatokat célozza meg. Ezekből viszont rengeteg van, így a Microsoft egymaga képtelen lenne mindet kiszolgálni. Az MS ezért ezen a piacon – nagyon ügyesen – indirekt modell szerint dolgozik: mind a feladatokat és a kockázatokat, mind pedig a sikereket és az eredményeket megosztja partnereivel. Előállít egy nagyon jó terméket, azt erős marketingtevékenységgel támogatja, és a közvetlen eladást, bevezetést szakpartnerek végzik el. Ez a partnerek számára lehetővé teszi, hogy gyors sikereket érjenek el. Végül pedig a Microsoft most dobja piacra CRM-rendszerének magyar nyelvű kiadását, így ezen a vonalon még kevés a konkurencia és nagy a valós igény.

***– Mit jelent egészen pontosan a „most"?***

robusztus hálózati alkalmazás, egy valódi CRM-rendszer.

***– Ezt is felvásárlással szerezte a cég, vagy ebben az esetben önálló MS-fejlesztésről van szó?***

– A Microsoft CRM egy csodálatos mintatermék, teljesen önálló MS-fejlesztés. A cég nagyon rég lobogtatja a .Net zászlaját, és CRM-megoldását ennek jegyében fejlesztette – Redmondban, a nulláról, összeszedve mindazt, amire egy közepes vagy kisvállalkozásnak a CRM területén szüksége lehet. A megoldás ráadásul mára kinőtte gyermekbetegségeit is, mivel bizonyos kiemelt piacokon már egy éve kapható.

***– A Microsoft CRM mely tulajdonsága jelent garanciát a sikerre?***

– CRM-megoldásokra szükség van, ez mára vitán felül áll. A vállalatok bevételei az ügyfelektől származnak, és az a cég, amely jó eszközöket tud felmutatni valamint az azt követő vevőszolgálati munkát. Tartalmazza továbbá mindezek mély kiértékelését és annak az információs vagy tudásbázisnak a kialakítását, amely üzleti kincs és alapvető eszköz a legfontosabb vezetői döntésekhez, a kereskedelmi tevékenység, a vevőtámogatás hatékonyságának növeléséhez. Az előny ezekből a tulajdonságokból származik. Egy középvállalat a rendszer bevezetésével pár hét alatt megoldást kaphat vevőinek kezelésével, gondozásával kapcsolatos problémáira, olyan áron, amely nem jelent kockázatot a számára.

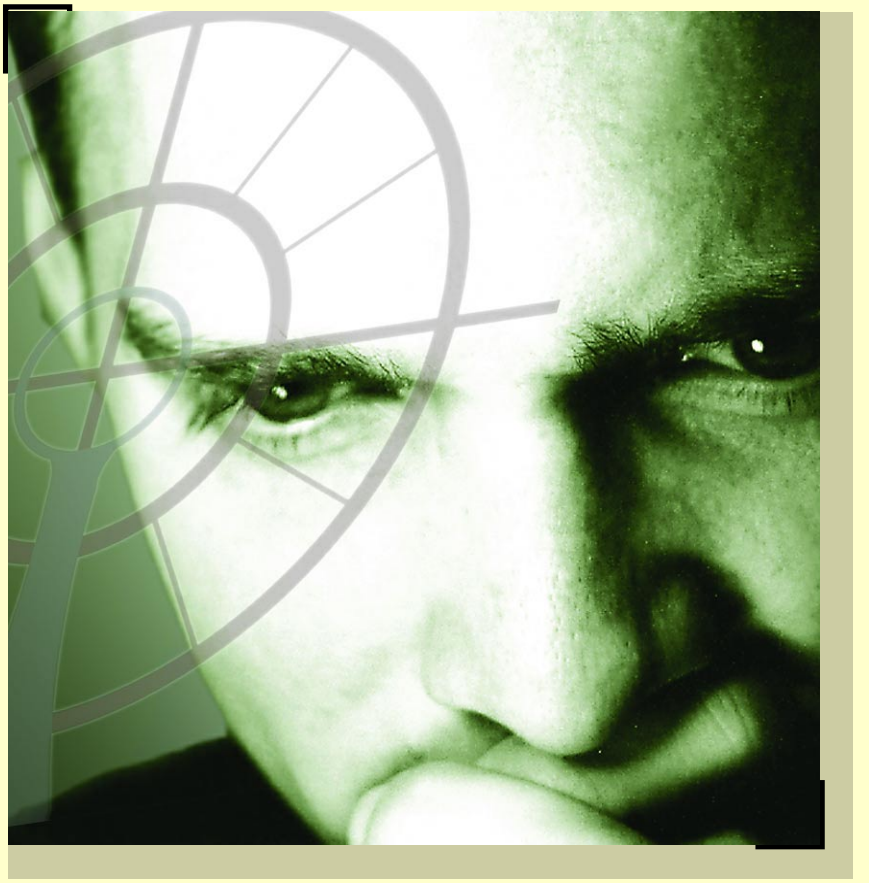
Önmagukért beszélnek az eladási mutatók is. A Microsoft CRM-et több mint 2500 vállalat használja már világszerte, az IDC és más kutatócégek pedig egymástól függetlenül kijelentették, hogy ma a Microsoft a leggyorsabban növekvő CRM-cég.

# Célkeresztben az ügyfelek (II.)

## CRM-börze

*Előző számunkban elsősorban a különböző CRM-típusok alkalmazási területeit, „életútját”, a CRM-mel kapcsolatos előrejelzéseket követtük figyelemmel. Most ennek folytatásaként egy IBM-felmérés tapasztalataival megismerkedve a termékekre s néhány megvalósult projektre összpontosítunk.*

FEKETE GIZELLA



Az IBM Institute for Business Value által 2003 végén és 2004 elején 373 vezető beosztású kis-, közép- és nagyvállalati üzleti döntéshozó válaszai alapján készült nemzetközi felmérés arra kereste a választ, hogy a CRM milyen megközelítés és megvalósítás mellett biztosítja a remélt üzleti előnyöket. Nézzünk néhányat a felmérés következtetési közül!

Először is fontos kiemelni, hogy a tanulmány szerint a kulcsfontosságú CRM- és üzleti folyamatok azonosítása, illetve priorizálása 15%-ról akár 80%-ra növelheti a bevezetés és működtetés sikerének valószínűségét.

A tanulmány készítői meglepőnek titulálták a tanácsadók által rég hangoztatott megállapítást: a legnagyobb hatás nem a technológiabevezetési vagy az adatintegrációs gigaprojektekkel, hanem a konzervatív megközelítésű, emberi tényezőkre fókuszáló lépésekkel érhető el. A CRM sikerében szerepet játszó, a vállalat pozíciójától független, két leggyakrabban említett tényező a változásmenedzsment és a folyamatátalakítás volt. Az elsőre jó példa a dolgozók továbbképzése az ügyfélkapcsolati eljárások, eszközök és irányelvek alkalmazására, a másodikat pedig a CRM-folyamatok és tevékenységek megtervezésében való dolgozói közreműködés testesítheti meg.

A siker receptje nyilvánvaló, ám az említett lépések nem jelentenek egyszerű feladatot a cégek számára. Feltehetően ezért a vizsgált vállalatoknak alig 15%-a mondhatja CRM-kezdeményezéseit sikeresnek, további 20-30%-uk pedig részleges sikerekről számol be.

A vállalatok mintegy 65-70%-a a CRM-ben látja az árbevétel-növelés eszközét, amit a javuló ügyféltapasztalatok következtében emelkedő ügyfélmegtartás által, valamint a termék- és szolgáltatásfejlesztésre gyakorolt hatásán keresztül látnak realizálhatónak.

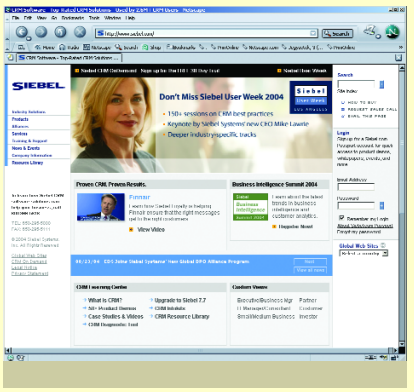
A felmérésben részt vevő vállalatvezetők 80%-a az elkövetkező évek kulcsfontosságú tényezőjeként jellemezte a változó piaci körülményekre való gyors reagálás képességét.

Tény, hogy az ügyfélközpontú működésnek vállalati szinten kellene megvalósulnia, ám a megkérdezett cégek csaknem 75%-a divíziószinten, például a marketing-, az értékesítési, az informatikai vagy az ügyfélszolgálati osztályok keretei között vezeti be CRM-rendszerét. Pedig

az átfogó vállalati CRM-programnak 25-30%-kal nagyobb esélye van a sikerre. A tanulmány szerint ha a felső vezetés stratégiai fontosságúnak tartja az ügyfélközpontú működés kialakítását, az jelentősen hozzájárul a sikeres bevezetéshez, ám ez csupán a megkérdezettek 35%-ára jellemző. Teljes funkcionalitásában átlagosan a vállalatok alkalmazottainak mindössze 14%-a használja a rendszereket. A továbbiakban a teljesség igénye nélkül szemlézünk a hazai CRM-termékkínálatból.

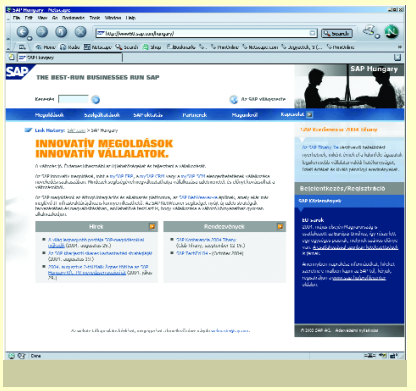
## Siebel

A Siebel tavaly napvilágot látott online Siebel CRM OnDemand programja még ugyanabban az évben átfogó esetkezelést is lehetővé tevő UpShot Edition ügyféltámogató modult kapott. Így a szoftver ma már ügyfél- és interakció-támogatást biztosít az értékesítési, valamint a marketingmunkához. Így a cégek a jövőben maguk alakíthatják ki munkafolyamataikat, automatizálhatják az ügyfélkérésekre adott válaszokat, a problémamegoldást és az értékesítés utáni gondozási feladatokat, de mód nyílik az ügyfél-elégedettség mérésre is. Az új modul funkciói között megtalálható az e-mailek nyomon követése és kezelése, az ügyfél-elégedettségi mutatók létrehozása, valamint az ügyfél saját esetének státusát is ellenőrizheti. A Siebel több gyártóhoz hasonlóan igyekszik kiküszöbölni az informatikai alkalmazások terjedésének egyik korlátját, nevezetesen az ismeretlen felületű alkalmazások használatával járó nehézségeket. A cég a Yahoo! My Yahoo! szolgáltatására épít, a felhasználói képernyő beállítása az ott megszokott módszerrel történik.



## Oracle

Az Oracle háza tájáról érkezett hír szerint a vállalat az ügyfél specifikus üzleti igényeinek megfelelő ún. Business Flow Accelerator csomagokban kínálja alkalmazásait és tanácsadási szolgáltatásait. A húsz különböző gyorsítócsomag olyan funkcionális területeket is lefed, mint a CRM, az ellátólánc-disztribúció vagy a pénzügyek kezelése.

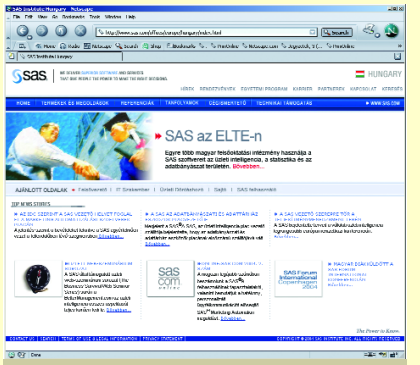



## SAP

A CRM-ek más rendszerekkel való funkcionális kapcsolódására jó példa az SAP terméke. A bármely szervezeti struktúrához vagy rendszerkörnyezethez alkalmazkodni képes mySAP CRM esetében ez egyrészt a mySAP SCM-mel (Support Chain Management, azaz Ellátási Lánc Menedzsment), a mySAP Business Intelligence-szel (Üzleti Intelligencia) és más mySAP-komponensekkel való együttműködési képességet jelent, másrészt kialakítható a különböző gyártók ERP-rendszereivel való adatcserét lehetővé tevő centralizált megoldás is. Továbbá ERP nélkül, önálló rendszerként is futtatható.

## SAS

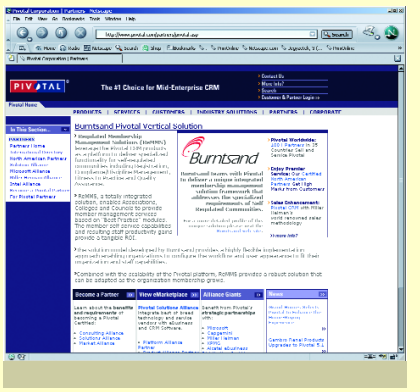
Az analitikus megoldások, köztük a CRM-ek piacán nagy erővel tör előre a SAS Institute. Az amerikai szoftvercég a SAS9 Intelligence Platform – amely az ügyfelek megértését, az így nyert tudás megfelelő alkalmazását, valamint az értékesítési és a marketingtevékenység eredményességének mérését megkönnyítő SAS Marketing




Automation 4 platformon alapul – sikeres márciusi bevezetését követően a Customer Intelligence ügyféladat-elemző szoftverrel jelent meg a piacon.

## Pivotal

A nálunk az LLP Budapest által képviselt kanadai Pivotal Corporation CRM-jének tavaly napvilágot látott 5-ös verziója a korábbiakhoz képest egy teljes körű értékesítési támogatást nyújtó marketingautomatizációs eszközt is tartalmazó új termékkel bővült. A Microsoft-technológián alapuló eService megoldások vezető képviselőjével, a Talisma Corporationnel tavaly októberben összeolvadt cég továbbra is Pivotal néven forgalmazza termékeit.



## J. D. Edwards

A J. D. Edwards új verziójú CRM 2.0 megoldását 175 vállalat használja. Szervesen integrálódik a J. D. Edwards vállalatirányítási és ellátásilánc-rendszerébe, továbbá mobilértékesítési és átfogó szervizmenedzsment-funkciókat is tartalmaz.

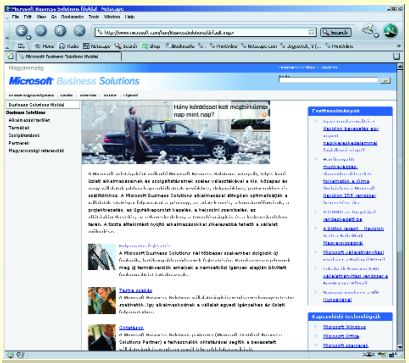
## Scala

A tavaly őszi fúzió révén az iScalához is tartozik saját CRM-megoldás. Az iScala SR1 az üzleti hatékonyság növelése érdekében a korábbi változattal ellentétben már jobban illeszkedik a különféle vezető raktári és gyártási rendszerekhez, tökéletesedtek SCM- és szolgáltatásfelügyeleti funkciói, s egyesült rendelésbeviteli felületét használva felgyorsulhatnak a kereskedelmi folyamatok. A Microsoft Outlookkal és a többi Microsoft Office-alkalmazással együttműködő termékbe a gyorsan és kényelmesen futtatható, szabványos jelentéskészítés lehetősége is bekerült. Többek között az integrált megoldás előnyeként említhető, hogy az árakat az iScala ERP-rendszerből átvevő, MS Word-sablonnal készülő ajánlat – minden további változatával együtt – az iScala

CRM-be is menthető, s így az eladási ciklus során végrehajtott összes változás nyomon követhető.

## Microsoft

2003-ban a Microsoft is megjelent a piacon a kereskedelem automatizálására fókuszáló CRM-termékével, amellyel az ötszáznál kevesebb alkalmazottat foglalkoztató cégeket célozta meg. Ez pedig nem könnyű vállalkozás, hiszen a Gartner becslése szerint a kisvállalatoknak csupán 2 százaléka, míg a közepes méretűeknek 20 százaléka használ CRM-et. Nincs egyszerű dolga azért sem, mert a CRM világpiacának értéke a 2001-es 3,7 milliárd dollárról 2002-re 19 százalékkal, 3 milliárd dollárra esett vissza, s tavaly sem mutatott növekedést.
A Gartner azonban úgy véli, hogy a Microsoft ennek ellenére már év végére be-




kerül a tíz legnagyobb CRM-értékesítő közé, 2006-ra pedig az első öt között lesz. A kutatócég szerint a Besthez és a FrontRange-hez hasonló, kis CRM-értékesítő vállalatok érzik majd meg elsőként a Microsoft jelenlétét. A második vagy harmadik generációs fejlesztések során pedig az olyan közepes méretű CRM-szállítók is a célkeresztbe kerülnek, mint az Epicor, az Onyx, a Pivotal és a StayinFront.
A legsikeresebben talán a felső szegmensnek szállító CRM-fejlesztők vehetik fel a versenyt a Microsofttal, mivel azok – csúcstermékeik „könnyítésével" – már jó ideje ott vannak a középvállalati piacon.
A Microsoft CRM magyar változatának megjelenése az egyelőre lanyha magyar CRM-piacra is pozitív kihatással lehet.

## Hazai pálya

Az idei év elejétől már CRM-bevezetésekhez is megpályázhatók az EU-s támogatások a kis- és középvállalatok számára. A GVOP 4.1.1. keretében az ERP-rendszerek moduljaiként fejlesztett CRM-, illetve a más szállítóktól származó, de ERP-vel integrálható megoldások bevezetéséhez is kapható támogatás. Utóbbiaknál fontos, hogy tisztázottak legyenek az illesztéssel s az esetleges későbbi upgrade-del járó feladatok.
A pályázat B pontja az analitikus CRM-megoldások bevezetését is beveszi a támogatott projektek körébe.
Az ERP-rendszer integrált részét képező CRM-modul kiválasztásakor érdemes annak eredetére és funkcionalitására egyaránt tekintettel lenni. Ha saját fejlesztésről van szó, kérdéses lehet a megfelelő kezelhetőség és a célszerű funkcionalitás, hiszen a termék az ügyfélkezelésben kevésbé jártas csapat keze munkája. A korábban is erre a piacra dolgozó és most felvásárlás útján az ERP-fejlesztőkhöz került cégek termékei ezeknek a szempontoknak inkább megfelelnek, ám itt az integráció, illetve a szakértői háttér lehet a fő kérdés.
Mindkét esetben felmerül, hogy a gyártó a fejlesztés kezdetekor melyik oldalról – ügyfél, partner, belső munkatársak, marketing, kereskedelem – közelítette meg a feladatot, ugyanis többnyire a későbbiekben is az ahhoz kapcsolódó funkciók maradnak a rendszer erősségei. Ehhez persze a CRM-bevezetésen gondolkodó vállalatoknak is definiálniuk kell, hogy mely folyamataik elektronizálása mellett döntenek.

***Kapcsolódó webcímek:***

*www.siebel.com*
*www.oracle.com/global/hu/index.html*
*www50.sap.com/hungary*
*www.sas.com/offices/europe/hungary/index.html*
*www.pivotal.hu*
*www.jdedwards.com*
*www.scala.net/hungary/hu_home.asp*
*www.microsoft.com/hun/BusinessSolutions/default.mspx*

# Felnőnek a lehetőségekhez?

## *Pályázatok kis- és középvállalatok számára*

*A hazai kis- és középvállalatok felzárkóztatását támogató EU-részfinanszírozású pályázatok közül a szeptember 30-ai beadási határidővel kiírt GVOP 4.1.1. jelűre eddig beérkezett pályamunkák számos tapasztalattal szolgáltak. A versenyképesség növelését informatikai oldalról támogató integrált vállalatirányítási rendszerek (A) és a vezetői döntéstámogatási, valamint az üzletiintelligencia-megoldások (B) bevezetését segítő támogatásért folyamodók munkáiról, a pályázati cél megvalósulásának mértékéről, illetve a pályáztatás során megjelenő anomáliákról az IT Kht. két szakembere,* Dzsogán József *EU-pályáztatási vezető és* Opauszky Ágnes *programmenedzser adott áttekintést.*

**FEKETE GIZELLA**

A pályázat kapcsán mintegy száz aspiránsra számított az IT Kht., ami a zárás előtt másfél hónappal regisztrált nyolcvan jelentkezőt tekintve igazoltnak tűnik. Várhatóan a jelentkezők fele kaphat majd támogatást. Dzsogán József szerint év végéig az idén rendelkezésre álló 1,2 milliárd forintos keretösszeg egészére megkötik a szerződéseket, de a részfázisok megvalósulásához kötött, számlák ellenében történő kifizetések – utófinanszírozásról lévén szó – áthúzódnak 2005-re. Mivel lehetőség nyílik a következő évi keret felhasználására is – a támogatások mind hamarabbi lehívását célzó nemzetgazdasági szempontok figyelembevételével –, az összeghatár átlépése nem akadályozhatja a kritériumoknak és a céloknak megfelelő további pályázatok támogatását.

A jogosultság és a pályázat teljességének vizsgálata a közreműködő szervezet, vagyis az IT Kht. feladata. „Az informatikai beruházásokkal kapcsolatos pályamunkák mintegy 10-20 százaléka, elsősorban a jogosultság figyelmen kívül hagyása, illetve formai okok miatt, korrigálhatatlanul hibás" – összegzi eddigi tapasztalataikat Opauszky Ágnes. „A GVOP 4.1.1. esetében ez az arány kb. 10 százalék. A jogosult pályázók körébe nem tartozó, ám mégis próbálkozó cégek között pénzintézetek, nettó árbevételük felét mezőgazdasági tevékenységből elérő vállalatok és állami résztulajdonú szervezetek is akadnak. További 10-15 százalékukat a pályázati felhívásban megfogalmazott célok nem értése, az azokkal való összhang hiánya miatt kellett elutasítani. Így a pályázatok negyede a szakértők véleménye alapján szakmailag nem megalapozott."

A bírálóbizottság elé kerülő javaslatokért – kérve a szakvéleményben található esetleges ellentmondások feloldását – az IT Kht. pályázatonként két szakértővel kapcsolatot tartó koordinátorai a felelősek. A szakértők egyike sem köztisztviselő, ellenben a pályázat jellegénél fogva gyakoriak köztük az üzleti területek ismerői, például a Vállalatgazdaságtani Intézet, illetve a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem témához kapcsolódó karának munkatársai.

A feltételeknek eleget tevő pályázatokról a szakvélemények alapján, a bírálóbizottság javaslatára a GVOP IH (Irányító Hatóság) vezetője hoz végső döntést. Az odaítélt támogatásokról várhatóan augusztus végétől a GKM és az IT Kht. honlapján tájékozódhatnak az érdeklődők.

## Alapok és irányok

Tevékenységi kör, cégméret és vidék–Budapest viszonylat tekintetében sem szignifikáns a pályázók összetétele – mondja Dzsogán József –, talán a termelő cégek csekélyebb száma az egyetlen kirívó adat. „Mivel a kiírásban a gyakorlatilag minden vállalatnál előforduló üzleti folyamatok informatikai támogatását részesítettük előnyben, érthető a speciális gyártási folyamatok elektronizálásában érdekelt cégek kisebb aktivitása. A későbbiekben várhatóan iparág-specifikus megoldások bevezetéséhez is nyújtunk majd támogatást, és a vállalkozások együttműködését, a gyártók rendszereinek egymás közti kommunikációját támogató rendszerek bevezetésének segítésén is gondolkodunk. Ezt a célt szolgálja a közelmúltban kiírt, az elektronikus kereskedelem, az e-piacterek fellendülését célzó GVOP 4.1.2. pályázat, és a későbbiekben a 4.1.1. jelű is ebben az irányban kerülhet átdolgozásra.

## Részletek

A modulokat tekintve a pénzügy és a controlling élvez elsőbbséget, de a CRM bevezetésének igénye sem ritka. A pályázatok kisebb hányadára jellemző a feltételek között minimumként meghatározott három modul bevezetése, a cégek igyekeznek a vállalati folyamatok jelentős hányadát lefedni. Szintén pozitívumként értékelhető, hogy a kiírás céljának megfelelően – ami az integrált vállalatirányítási rendszert alkalmazó kkv-k számának növelése volt – alig akadt meglévő megoldásának bővítéséhez támogatást igénylő vállalkozás, a többség új rendszer bevezetését tűzte ki célul.

## Kinek a keze munkája?

Nehezen hihető, hogy a kkv-k egy csapásra pályázati szakértőkké váltak volna. Opauszky Ágnes szerint a pályázatok jelentős hányadán felfedezhető a tanácsadók, gyakran – a közbeszerzésre nem kötelezettek esetében – maguk a potenciális rendszerszállítók keze nyoma.

A több aspiránsnak dolgozó tanácsadók által írt „egyenpályázatok" beadásának sincs akadálya, de sajnálatos, hogy olyanok is akadnak köztük, amelyek ugyanazokat a – elsősorban formai, figyelmetlenségből fakadó – hibákat hordozzák. Gyakran szakmailag sem megfelelően kidolgozottak, és a tanácsadói közreműködés ellenére sem szerepelnek bennük a részletes projekt-, illetve költségtervek. Szakmailag megalapozott döntések viszont csak ezek ismeretében hozhatók, hiányuk nagyobb kockázatú projektet jelent – ami pedig csökkenti a támogatás odaítélésének esélyét.

## Konzultációs segítség

Az IT Kht. – ügyfélszolgálatának terhét csökkentve, annak tevékenységét mintegy kiegészítve – a felmerülő problémák tisztázása, a pályázási kedv fokozása érdekében konzultációs napokat is szervez. Az alkalmanként 30-50 fős workshopok résztvevői a korábbi, illetve a jelenlegi pályázók mellett a pályaműveket ténylegesen elkészítő tanácsadók. Néhány tisztázatlan kérdés minden alkalommal előkerül. Ezek egyike a még ma is nyitott áfakérdés, nevezetesen a támogatásra jutó, vissza nem igényelhető áfa beszámíthatósága a projektköltségbe. Az erre vonatkozó többféle állásfoglalás bizonytalanságot okoz a pályázók körében. A Nemzeti Fejlesztési Hivatal, amint honlapján (**www.nfh.hu**) is olvasható, kiáll annak költségként való elszámolása mellett – amennyiben a pályázati kiírás lehetővé teszi. „Mivel az IT Kht. által kezelt jelenlegi pályázatok ezt tiltják, a pozitív eredményben bízva intézkedést kezdeményeztünk a GVOP irányító hatóságának vezetőjénél a kiírások felülvizsgálatára" – mondja Dzsogán József.

A kockázatok kezelésének jelenlegi, szintén ellentmondásos módja – például a bankgarancia, a kezességbiztosítási kötelezvény – is gondot jelent a pályázóknak, akiknek ezt jelenleg a projekt, valamint az elkészült beruházás fenntartási ideje alatt kell biztosítaniuk. Ha az ennek módosításáról folyó tárgyalások eredménnyel járnak, a 4.1-es intézkedés kapcsán a bankgarancia vagy a kezesi kötelezettség vállalásának a projekt pénzügyi beszámolójának benyújtását követő 3. hónap végéig kell fennállnia. Azonban ha a kedvezményezett neki felróható okból nem teljesíti a támogatási szerződésben vállalt kötelezettségeit (nem tartja üzemben a létrehozott informatikai rendszert), az igénybe vett támogatás egészét az elálláskor érvényes jegybanki alapkamat kétszeresével növelt összeggel 5 napon belül köteles visszafizetni. Sikertelen tárgyalás esetén azonban a bankgaranciák 1–4 százalékos éves díja hét év alatt akár a támogatás 10–30 százalékát is elviheti, amit a forráshiányos kkv-k többsége nem engedhet meg magának.

Gyakoriak a pályázati cél tisztázásával kapcsolatos kérdések is. Sokszor a pályázatban feltételként szereplő integritással összefüggésben a különböző szállítóktól származó modulok egy projekten belüli bevezethetősége sem egyértelmű, bár ennek – amennyiben rendszerbe integrálásuk megoldható – nincs akadálya.

## A jövő zenéje

Ugyan a kiírók a pályázók körének meghatározásakor igyekeznek minden lehetséges körülményre tekintettel lenni, mégis adódhatnak a későbbiekben orvosolandó hiányosságok. Ilyen például a GVOP 4.1.1. esetében a több kkv által alkotott holdingok egységes vállalatirányítási rendszer bevezetését célzó törekvése. A jelenlegi konstrukcióban, mivel konzorciumban nem lehet pályázni, a fenti vállalkozások közül csupán egy kaphat a bevezetéshez támogatást. Átmeneti megoldásként, amennyiben a vállalatcsoport valamely tagja vállalja a bevezetést, csoporton belüli, kvázi ASP-szolgáltatóként használati jogot biztosíthat a többieknek, ám a rendszer – a licenceket, hardvereket s a szolgáltatásokat is beleértve – ennek a cégnek a tulajdonában lesz. „A jövőben viszont, hogy a pályázati célnak megfelelően egyszerre több kkv vezethessen be integrált rendszert, célszerű lehet az ilyen vállalatcsoportok együttes pályázását is támogatni” – vonja le a következtetést Dzsogán József.

## Támogatás nélküli döntések

A GVOP 4.1.1. jelű kiírás B pontja, azaz a vezetői döntéstámogatási, illetve az üzletiintelligencia-rendszerek bevezetését célzó támogatás alig keltette fel az érdeklődést, mindössze a pályázatok 10 százaléka folyamodik az erre szánt támogatásért. „Tartalmukban, céljukat tekintve és minőségileg is ezek a gyengébb pályázatok” – mondja Opauszky Ágnes. „A jelentkezők nem értik a kiírásban foglaltakat, a beadvány írói pedig nem veszik a fáradságot új szöveg megfogalmazására, így rendre ERP-re kidolgozott pályamunkák érkeznek be. A formanyomtatványokon erre szolgáló kérdések megválaszolásából nem derül ki például, hogy van-e a pályázónak a döntéstámogatási rendszer bemenő adatait előállító tranzakciós rendszere, de a többi szakmai szempont szerint is kidolgozatlanok a pályamunkák. Nem látható át minden pályázónál az informatikai stratégia, s korábbi informatikai fejlesztéseiket is homály borítja. Nagyobb odafigyeléssel, a pályázati célok figyelembevételével kidolgozott pályamunkákra lenne szükség, ám az is lehet, hogy a megcélzott kör még nem készült fel az üzleti és informatikai stratégia meglétét egyaránt igénylő bevezetésekre.”

# Nehéz döntések (I.)

## MIS-, DSS-, BI-rendszerek kis- és középvállalatok számára

*Bár a kkv-k felső vezetése már látja az integrált megoldások bevezetésének előnyeit, a finomabb különbségek iránt ebben a körben még érzéketlenek a döntéshozók. Így a döntéstámogató, illetve az üzletiintelligencia-alkalmazások – amelyek bizonyos mértékig az ERP-megoldásokból is kiépíthetők – iránt sokkal kevésbé érdeklődnek, mint a nagyvállalati szegmensben, pedig ezek az alkalmazások megkönnyítik a döntéshozatalt, mivel feltárják a mélyebb piaci összefüggéseket. Az alkalmazásokat bevezető vállalkozások pedig racionalizálhatják termékszerkezetüket, s megfelelő kereskedelmi és marketingstratégiák kidolgozására válnak képessé.*

FEKETE GIZELLA

Egyre inkább elfogadott, hogy a hazai kis- és középvállalkozások csak az informatikát termelőerővé konvertálva, az informatikai rendszerekből származó elemzések alapján hozott gyors és jó döntések révén tarthatnak lépést a versenykövetelményekkel.

A kkv-k reakciókészségét azonban jelentősen rontja, hogy vezetőik maguk próbálják a vállalat tevékenységéről gyűjtött, elsősorban operatív információkat elemezni. Így aztán az alkalmanként hosszúra nyúló gyűjtési folyamat következtében az elemzésekre szánt rövid idő nem elegendő a piaci tendenciák idő-

beni felmérésére és az azokra való megfelelő reagálásra. Ma, különösen a kkv-szektorban, a döntéshozó többnyire nincs minden szükséges információ birtokában. Emellett rövid a döntéshozatalra szánt idő, kiszámíthatatlan a környezet, és a probléma meghatározása nem a megfelelő módon történik. Az irányított területtől függ, hogy milyen kérdések kényszerítik döntésre annak vezetőjét. Többek között az optimális beruházás és a követendő fejlesztési irányvonal meghatározása, valamint az új munkatársak, illetve a projektekre a kompetencia és a szaktudás alapján delegálandó szakemberek kiválasztása is jelenthet döntéskényszert.
A korszerű döntéshozatali mechanizmus kialakításához általában két lépés hiányzik: az operatív információk megbízhatóságának ellenőrzése, valamint a releváns adatok elemzése. Ehhez egy vállalatirányítási, illetve egy vezetői döntéstámogató rendszer nyújthat segítséget.
A tanácsadók, szállítók tapasztalatainak, javaslatainak ismertetése előtt azonban röviden felelevenítjük, hogy mit takar az MIS (Manager Information System), a DSS (Decision Support System), illetve a BI (Business Intelligence) fogalma, és milyen előnyöket jelent, illetve milyen veszélyeket rejt magában e rendszerek alkalmazása.

## Definíciók

A vezetők információigényét az ERP-rendszerek – az általuk szolgáltatott jelentések, listák stb. révén – bizonyos mértékig kielégítik, ám bonyolult döntések előkészítésére és mélyebb elemzésekre már nem alkalmasak, vagy – terméktől függően – nem kellő mélységig.
A vezetői információs rendszerek (MIS) interaktív jelentéseket, grafikonokat és összefoglalókat készítenek. Az ehhez szükséges információkat biztosító adatbázisok létrehozásával a tranzakciós rendszerek kialakításakor vagy azok beüzemelését követően érdemes foglalkozni.
A vezetői döntéstámogató rendszerek (DSS) a vizsgált terület működését elemezni és/vagy szimulálni képes modellezőszoftverek. Ezek a döntéshozatal folyamán használható informatikai alkalmazások a beépített döntési szabályok és modellek felhasználásával a strukturált és kevésbé strukturált feladatok megoldásához nyújtanak segítséget.
A szabályokat és modelleket a felhasználó maga is módosíthatja vagy bővítheti.
A tranzakciós rendszerekkel ellentétben a többnyire adattárház-megoldásokban tárolt, a vállalat tevékenységéből származó, történeti rálátással gyűjtött, elemzésre előkészített adatok a bekerülésüket követően már nem változnak, így a múlttal való összehasonlításhoz és a különböző előrejelzési lehetőségekhez is felhasználhatók.
Mivel a velük szemben támasztott elvárásoknak csak állandó feltöltés, karbantartás mellett képesek eleget tenni, annak elmulasztásakor – ami a hazai felhasználóknál sajnos még gyakori – nem váltják be a hozzájuk fűzött reményeket. A technológia, a felépítés és a támogatás szintjén legjobbnak tartott, ám nem megtisztított adatokkal feltöltött üzletiintelligencia-alkalmazás könnyen megbukhat.

*A projekt sikerét vagy sikertelenségét téves lenne a bevezetést követő rövid időszakra alapozva mérni, ám a jelenleginél erőteljesebb változáskezelés mindenképpen az előbbi felé billenthetné a mérleg nyelvét. Azonban a költségtakarékosság jegyében erre gyakran nem helyeznek kellő hangsúlyt a cégek. Így a türelmi idő túlélése komoly teher a vállalatok vállán.*

A rejtett bevételnövelő, illetve költségcsökkentő lehetőségek feltárására az üzleti intelligencia (BI) megoldások szolgálnak. Többek között az üzleti tervek rendszeres aktualizálása, a változások várható hatásainak elemzése, az értékesítési és marketingakciók gyors, hatékony megtervezése, a nyersanyag-felhasználás, a raktárkészlet és a létszám optimalizálása, valamint a beruházások hatásvizsgálata tartozik feladataik közé. Alkalmazásuk a kapacitás- és teljesítményigény miatt gyakran hardvercserével jár, így a bevezetésük előtt elvégzett költségszámításnál ezt sem szabad figyelmen kívül hagyni.

Az üzletiintelligencia-rendszerek alkalmazása fegyelmet kényszerít a vállalatokra, megköveteli a mutatók és az üzleti fogalmak cégen belüli azonos értelmezését.
A legjelentősebb számítógépes vállalati információs rendszereket forgalmazó cégek ebben a termékkategóriában is kínálnak megoldásokat, de a vállalatok speciális igényei önálló, rendszerfüggetlen szoftvercsomagokkal is kielégíthetők. A BI-megoldások telepítési ideje ugyan többnyire csak 3–6 hónap, de működtetésük folyamatos figyelmet igényel. Bevezetésük, illetve használatuk sikertelenségének oka többek között a szervezetlenség, a motiválatlanság, az alkalmatlan alapadatokat szolgáltató operatív rendszer, a rendezetlen adatbázis, valamint a nem egységes adat- és fogalomértelmezés lehet.

## Gondok az intelligenciával

*Kovács Lia,* az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Rt. szakértő menedzsere is több, elsősorban működtetési problémára visszavezethető BI-kategóriájú alvó beru-

házásról beszél. Mint mondja, komoly, üzletileg érett cégek sem kezelik mindig értéküknek megfelelően ezeket a beruházásokat, működtetésüket például szinte kizárólag informatikai feladatnak tartva. Ennek a pályázati támogatással megvalósuló projekteknél – amelyeknél a tényleges működtetést öt év alatt várhatóan legalább egyszer ellenőrzik – a visszafizetési kötelezettség miatt még nagyobb a súlya. „Tapasztalataink szerint az ERP-, DSS- és BI-rendszerbevezetések látványos bukása nem számottevő, ám központi kérdés, hogy az első időszak nehézségeit sikertelenségként vagy csupán nehézségként éli-e meg a cég. A projekt sikerét vagy sikertelenségét téves lenne a bevezetést követő rövid időszakra alapozva mérni, ám a jelenleginél erőteljesebb változáskezelés mindenképpen az előbbi felé billenthetné a mérleg nyelvét. Azonban a költségtakarékosság jegyében erre gyakran nem helyeznek kellő hangsúlyt a cégek. Így a türelmi idő túlélése – az ekkor még minimálisan mutatkozó eredmények fényében – komoly teher a vállalatok vállán. Kellő megalapozottságú előkészítő munkával azonban nem csupán a projekt sikere biztosítható, de a működtetés kezdetén adódó nehézségek is áthidalhatók." A megtérülés vizsgálatára csak a felsorolt feladatok elvégzése után vagy azok figyelembevételével kerülhet sor. A fentiekért a tanácsadók mellett elsősorban a vállalat első számú, reális célokat kitűző vezetője a felelős.

### Támogatott döntések

A GVOP 4.1.1. esetében eddig a pályázók 10 százaléka igényelt támogatást döntéstámogatási rendszerek bevezetésére. Az alacsony arány oka lehet, hogy a kkv-knál még hiányzik az ERP-rendszerekben évek alatt felhalmozódó adatmennyiség. Ebben a körben – a nagyvállalati szférával ellentétben – gyakran az üzlettel szembeni elvárások megfogalmazása is gondot jelent, így legtöbbjüknek első lépésben üzleti tanácsadásra van szüksége. Ennek során derülhet ki, hogy döntéshozatalkor milyen információkra célszerű támaszkodniuk, s fogalmazódhat meg például a logisztikát támogató, az értékesítési vagy a marketingmunkát segítő beruházás iránti igény.

Az igények, üzleti célok ismeretében a döntéshez szükséges információk jelentős hányada – hozzáértő paraméterezéssel – a megfelelő adatmennyiséget feldolgozó ERP-rendszereken keresztül is elérhető. Ilyen igények esetén a rendszerintegrátorok munkatársai riportgenerátorokkal, illetve többszintű elemzésre alkalmas eszközökkel készítik el a testre szabott lekérdezéseket. „A döntéstámogató rendszert a tranzakciós rendszer fölé húzott, nagyon flexibilis rétegként értermezzük – mondja *K. Szabó Imre,* a Megatrend Rt. elnök-vezérigazgatója –, amelyből menüpontok közötti tallózás és több lekérdezés nélkül, egyetlen menüpont kiválasztásával juthatnak a vezetők az elérni kívánt információkhoz." Tanácsadócégek is osztják azt a véleményt, miszerint ügyes paraméterezéssel a tranzakciós rendszerek is szolgálhatnak döntéstámogató alkalmazásként. Kovács Lia egyként kezeli a GVOP 4.1.1. ERP-bevezetést támogató A, valamint a DSS- és BI-projektekre vonatkozó B pontját. „Csakis az ERP alap-, valamint termelésirányítási funkcióira támaszkodva lehet egy vállalat döntéstámogató rendszerét hatékonyan felépíteni. Ezért a kiíró korrekt módon a döntéstámogatási vagy üzletiintelligencia-rendszerekre pályázó, de az annak előfeltételéül szolgáló ERP-vel nem rendelkező vállalatok esetében ez utóbbi bevezetését is támogatja. Külön döntéstámogató vagy controllingrendszernek elsősorban heterogénebb folyamatok vagy vállalati együttműködés elemzésekor van létjogosultsága." Kovács Lia úgy látja, hogy a vállalat számára a két projektből való hasznosulás arányait nem köti meg a pályázati kiírás, így erről – szakmai kultúrájának, informatikai fejlettségi szintjének megfelelően – a pályázó dönthet. Ha a cég mindkét megoldás tekintetében a nulláról indul, a költségek nagyobb hányadát (akár 70–90%-át) az ERP-bevezetés teszi ki. Ha pedig ezen keresztül egyfajta döntéstámogató pilotrendszer is kiépül, megengedett, hogy a pályázó határozza meg a szakmai arányokat. Az AAM szakértő menedzsere szerint a pályázatokról és azok értékeléséről együtt gondolkodva nagyobb sikerrel pályázhatnának a vállalatok.

*Csakis az ERP alap-, valamint termelésirányítási funkcióira támaszkodva lehet egy vállalat döntéstámogató rendszerét hatékonyan felépíteni. Ezért a kiíró korrekt módon a döntéstámogatási vagy üzletiintelligencia-rendszerekre pályázó, de az annak előfeltételéül szolgáló ERP-vel nem rendelkező vállalatok esetében ez utóbbi bevezetését is támogatja.*